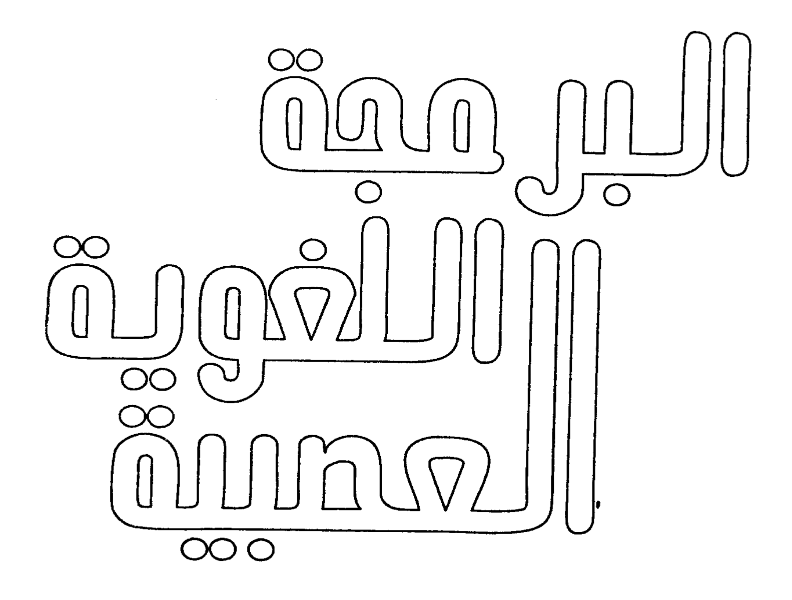


رونى ملثون

الخلود للتراث
للنشر والتوزيع

البرمجة اللغوية العصبية

تأليف:

رونى ملثون

الإشراف العام

وائل سمير

الناشـــر

دار الخلــود للتراث

42 سوق الكتاب الجديد ـ العتبة ـ القاهرة

تليفون: 25919726 ـ 0181607185 فاكس: 25102954

E-mail: dar_alkholoud@yahoo.com

الإخراج والتنفيذ الفنى

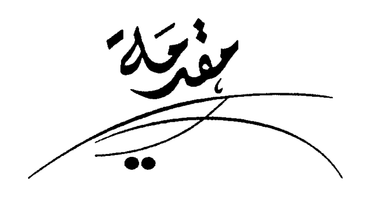
رواق rewaq 3036809

رقم الإيداع: 2010/4852

الترقيم الدولى: 2-24-6177-977


البرمجة
اللغوية
العصبية
روني ملثون





مقدمة

هى ترجمة للعبارة الإنجليزية Neuro Linguistic Programming أو NLP التى تطلق على علم جديد، بدأ فى منتصف السبعينات الميلادية، على يد العالمين الأمريكيين: الدكتور جون غرندر (عالم لغويات)، وريتشارد باندلر (عالم رياضيات ومن دارسى علم النفس السلوكى وكان مبرمج كمبيوتر أيضاً) .

وهو علم يقوم على اكتشاف كثير من قوانين التفاعلات والمحفزات الفكرية والشعورية والسلوكية التى تحكم تصرفات واستجابات الناس على اختلاف أنماطهم الشخصية .

ويمكن القول إنه علم يكشف لنا عالم الإنسان الداخلى وطاقاته الكامنة ويمدنا بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصية الإنسان، وطريقة تفكيره وسلوكه وأدائه وقيمه، والعوائق التى تقف فى طريق إبداعه وتفوقه، كما يمدنا بأدوات وطرائق يمكن بها إحداث التغيير الإيجابى المطلوب فى تفكير الإنسان وسلوكه وشعوره، وقدرته على تحقيق أهدافه، كل ذلك وفق قوانين تجريبية يمكن أن تختبر وتقاس .

وقد امتدت تطبيقات البرمجة اللغوية العصبية فى العالم إلى كل شأن يتعلق بالنشاط الإنسانى كالتربية والتعليم والصحة النفسية والجسدية والتجارة والأعمال والدعاية والإعلان والتسويق والمهارات والتدريب والجوانب الشخصية والأسرية والعاطفية وحتى الرياضة والألعاب والفنون والتمثيل وغيرها .

موضوعات البرمجة اللغوية العصبية

البرمجة اللغوية العصبية علم يستند على التجربة والاختبار ويقود إلى نتائج محسوسة ملموسة فى مجالات وموضوعات لا حصر لها، يمكن التمثيل لها بما يلى:

- محتوى الإدراك لدى الإنسان وحدود المدركات: المكان الزمان الأشياء الوقائع الغايات الأهداف، انسجام الإنسان مع نفسه ومع الآخرين.

- الحالة الذهنية: كيف نرصدها ونتعرف عليها وكيف يمكن أن نغيرها . ودور الحواس فى تشكيل الحالة الذهنية.

- أنماط التفكير ودورها فى عملية التذكر والإبداع، وعلاقة اللغة بالتفكير، وكيف نستخدم حواسنا فى عملية التفكير، وكيف نتعرف على طريقة تفكير الآخرين، علاقة الوظائف الجسدية (الفسيولوجية) بالتفكير.

- تحقيق الألفة بين الناس كيف تتم، ودور الألفة فى التأثير فى الآخرين.

- كيف نفهم إيمان الإنسان وقيمه وانتماءه، وارتباط ذلك بقدرات الإنسان وسلوكه وكيفية تغيير المعتقدات السلبية التى تعيق الإنسان وتحد من نشاطه.

- دور اللغة فى تحديد أو تقييد خبرات الإنسان، وكيف يمكن تجاوز تلك الحدود، وكيف يمكن استخدام اللغة للوصول إلى عقل الإنسان وقلبه، لإحداث التغييرات الإيجابية فى المعانى والمفاهيم.

- علاج الحالات الفردية كالخوف والوهم والصراع النفسى والوسواس القهرى والتحكم بالعادات وتغييرها.

- تنمية المهارات وشحذ الطاقات والقابليات ورفع الأداء الإنسانى.

■ ■ ■

البرمجة
اللغوية العصبية



نشـــأة العلـــم:

بدأ فى منتصف السبعينيات الميلادية على يد العالمين الأمريكيين جون غريندر وريتشارد باندلر الذين قررا وضع أصول NeurLinguistiProgrammi أو الـ NL كعلم جديد أطلقا عليه اسم برمجة الأعصاب لغويا وكان ذلك فى ١٩٧٣ وبتشجيع من المفكر الإنكليزى والأستاذ بجامعة سانتا كروز (جريجورى باتيسون)، كماوأسهم معهم فى وضع هذه البحوث كل من جودث ديوليزيلر ولزلى كامرون باندلر. وقد بنى جريندر وباندلر أعمالهما على أبحاث قام بها علماء أخرون أشهرهم العالمان الأمريكى نعوم شومسكى والبولنديألفريد كورزبسكى وذلك لنمذجة مهارة كل من ملتون إركسون (طبيب التنويم المغناطيسى) وفرجينيا ساتير وفرتز برلز (مؤسس المدرسة السلوكية ،إذ أمكنهما من تفكيك هذه الخبرات والحصول عليها وقد استخرجوا ١٣ أسلوبا لملتون و٧ أساليب لفرجينيا ومن هذه المهارات استطاعوا تحديد الوسائل الناجحة المتكررة من النماذج السلوكية للذين تعودوا الحصول على النجاح وكانوا قادرين على إنجاز هذه النماذج وتعليمها للآخرين، وهى النماذج التى سميت فيما بعد بالنماذج اللغوية العصبية والتى تكون منها هذا العلم. والحقيقة أن أهم ما توصل إليه هذان العالمان أن الناس يتصرفون بناء على برامج عقلية، ولهذا فإننا لا نعتبر ما قدموه علما مستقلا، ولكن الإبداع الحقيقى فى علم البرمجة اللغوية العصبية هو فى التركيبة التى ركبوها.

المؤسسان: ينسب فضل تأسيس هذا العلم إلى رجلين اثنين هما:

١ ـ جريندر، وهو عالم لغويات من أتباع المدرسة التوليدية التحويلية التى أسسها اللغوى والسياسى الأمريكى الشهير نعوم تشومسكى.

٢ ـ ريتشادر باندلر: وهو رياضيٌّ وخبير فى الحاسوبيات ودارس لعلم النفس. وكان لهذين دور رئيس فى اكتشاف أهم وأول فكرتين من أفكار الـ NLPفإلى جريندر يعزى الفضل فى اكتشاف فكرة (نمذجة) المهارات اللغوية. وإلى باندلر يعزى الفضل فى اكتشاف فكرة البحث عن الحاسب فى عقول الناس.

وهاتان الفكرتان:

١ ـ نمذجة المهارة اللغوية.

٢ ـ الربط بين البرامج الحاسوبية والبرامج العقلية.

هما أهم وأول اكتشافين فى علم البرمجة العصبية اللغوية.

كيف تم هذان الاكتشافان؟

كان ميلتون اريكسون MiltoErickson من أشهر علماء النفس الأمريكان فى زمانه، وكان خبيرا بارعا فى التنويم الإيحائى، وكان أعجب ما فى أمره أنه يمتلك قدرة لغوية هائلة، لقد كان يستطيع بالكلام وحده أن يعالج كثيرا من الأمراض بما فى ذلك بعض حالات الشلل وذلك باستخدام تقنيات التنويم بالإيحاء.

وهذا العلاج يقوم على إحضار المريض النفسى وكافة أفراد أسرته وإدارة حوار مع الجميع، ومن خلال هذا الحوار تتمكن ساتير من إصلاح النظام الأسرى كله ومن ثم يتم القضاء على المشكلة النفسية لدى المريض ! سمع (جريندر) بـ (ميلتون) و(ساتير)، ولاحظ أن الجامع المشترك بينهما هو أنهما يستخدمان (اللغة) فقط فى تحقيق نتائج علاجية مذهلة وفريدة. بدأ جريندر يتساءل عن السر فى لغة هذين؟ وما الفرق بين كلامهما وكلام الآخرين؟ وهل ثمت طرائق أو أساليب معينة يستخدمانها بوعى (بقصد) أو بدون وعى فى تحقيق هذه الإنجازات؟ ثم ـ وهذا أهم ما فى الأمر ـ هل يمكن اكتشاف هذه الأساليب وتفكيكها ومن ثم تعليمها للآخرين لتحقيق نفس النتيجة؟

عند هذه النقطة الأخيرة توقف (جريندر) طويلا، هل يمكن تفكيك هذه الخبرة اللغوية ونقلها إلى الآخرين؟ بمعنى آخر: هل يمكن نقل نجاح ميلتون وساتير اللغوى إلى

غيرهما؟ " وإذا أمكن هذا فهل معناه أن كل نجاح فى الدنيا يمكن أن تفكك عناصره ومن ثم ينقل إلى أشخاص آخرين؟ " سمع (جريندر) بعالمٍ حاسوبيّ بارع يمتلك قدرة فذة على تقليد الأشخاص يدعى (ريتشارد باندلر)والذى كان حينها دارسا لعلم النفس السلوكى، والتقى الرجلان فى جامعة (سانتا كروز) بكاليفورنيا.

فى هذه اللحظة كان (باندلر) قد بدأ يضع يده على مبدأ الـ NLالأول، وهو (النمذجة) أو (محاكاة الناجحين) أو (نقل النجاح من شخص إلى آخر).من خلال محاكاة فرتز بيرلز (صاحب نظرية العلاج الكلى).

وهناك اتفقا على أن يقوما بتفكيك خبرة ميلتون وفرجينيا.. وفى النهاية استخرج الرجلان ثلاثة عشر أسلوبا لغويا لميلتون، وسبعة أساليب لساتير، وعند تطبيق هذه الأساليب من قبلهما وجدا نتائج مذهلة !! لقد استطاعا إذن أن يقوما بعمل جليل.. أن يفككا الخبرة وينقلاها إلى الآخرين. وهذا ما سمى فيما بعد بـ (النمذجة). " لقد قام هذان العبقريان بأكثر من مجرد تزويدنا بسلسلة من الأنماط الفعالة القوية لتحقيق التغيير. والأهم من ذلك أنهما زودانا بنظرة منتظمة لكيفية تقليد أى شكل من أشكال التفوق الإنسانى فى فترة وجيزة جدا ". هكذا تم اكتشاف فكرة (النمذجة) فلننظر الآن كيف اكتشف (باندلر) فكوة البرمجة العقلية.

بعد وضع المبدأ الأول بدأ باندلر يتساءل: إذا كانت برامج الحاسوب هى التى تحركه وتوجهه فما الذى يحرك العقل ويوجهه؟ وإذا كانت لغات البرمجة الحاسوبية هى الطريقة التى نتعامل بها مع مفردات المنطق الحاسوبى (الواحد والصفر) فما هى اللغة التى نتعامل بها مع مفردات المنطق العقلى (السيالات العصبية)؟ باختصار: هل يمكن أن نقول: أن هناك برامج عقلية تتحكم فى سير العقل كما أن هناك برامج حاسوبية تتحكم فى سير الحاسوب؟ لم يكن باندلر أول من طرح هذا التساؤل، لكنه كان أفضل من أجاب عليه.

رأى باندلر أن مسلك علم النفس فى التعامل مع منطق هذه السيالات العصبية مسلك قليل النتائج، بطىء الثمار، فأراد أن يقفز قفزا إلى النتائج... أثناء نمذجة ميلتون

وفرجينيا كان باندلر لا يكتفى بملاحظة الأساليب اللغوية بل كان يسأل المنمّذَج: بماذا تشعر؟ وبماذا تفكر؟ ماذا ترى وماذا تسمع؟ أى أنه يتتبع أحداث ما وراء السلوك ،ومن خلال هذه التساؤلات وجد باندلر أن لكل فعل برنامجا عقليا ذا خطوات، ومتى تتابعت الخطوات بنفس الطريقة كانت النتيجة نفسها، ومتى اختل ترتيب الخطوات تغيرت النتائج.

ولنشرح هذه الفكرة:

عندما أريد أن أشرب قهوة فإن هذا يتم من خلال برنامج قد تكون خطواته على النحو التالى:

١ - إحساس بالعطش أو نحو مما أريد معالجته بشىء حار.

٢ - تخيل صورة كأس فى العقل على هيئة معينة.

٣ - إحساس بملمس الكأس وحرارته.

٤ - الدخول فى عملية البحث عن الكأس المتخيّل.

٥ - إذا وصلت إلى نتيجة مماثلة لصورتى المتخيَّلة (التركيب المقارن) فسوف ينتهى البرنامج، أما إذا وصلت إلى نتيجة مختلفة فسوف أستمر فى البحث حتى أصل إلى ما أريد أو أضطر إلى تغيير تركيبى المقارن حتى يتوافق مع ما هو موجود. وبالتالى ينتهى البرنامج.

الحقيقة أن كل أفعالنا وممارساتنا فى الحياة تصدر عن برامج عقلية متكاملة. وإذا كان البرنامج ناجحا فسيكون العمل ناجحا، وإذا كان فاشلا فسيكون العمل فاشلا.

هذه النظرية التى انتهى إليها باندلر يمكن ـ نظريا ـ أن تبنى عليها آثار هائلة:

١ - يمكنك أن تعدل فى برامجك العقلية.

٢ - يمكنك أن تحذف من برامجك العقلية.

٣ ـ يمكنك أن تستعير برنامجا عقليا من غيرك(النمذجة) أو (المحاكاة).

٤ ـ بعض العقول قد لا تتقبل بعض البرامج. (الفروق الفردية).

وبهذا نجد أن (باندلر) قد أضاف شيئا جديدا هو البرامج العقلية.

إلى هنا لم يكن الرجلان قد وضعا (علما) بالمعنى المعروف لمصطلح العلم بل كانت فقط بعض الملاحظات، ولكن مافعلاه كان هو الإبداع الحقيقى فى الـ NLPومن أجل أن يعطيا اكتشافهما صبغة علمية حاولا إضافة بعض الإضافات، فتشكلت النواة الأولى للـ NL من:

١ ـ إطار فكرى يتمثل فى بعض الآراء والأفكار الفلسفية للفيلسوف الفريد كورزبسكى (افتراضات)

٢ ـ مهارات ميلتون وفرجينيا.

٣ ـ مهارة النمذجة التى اكتسباها من خلال تجربتهما مع ميلتون وفرجينيا.

٤ ـ البرامج العقلية.

ولعلك أدركت الآن سر صعوبة تعريف الـ NLإن هذا العلم ململم، ومن ثم كان من الصعب إيجاد تعريف دقيق منضبط له. غير أن سحر هذا العلم هو فى قدرته على تحويل هذه (اللململة) إلى تقنيات فاعلة مؤثرة.

ما بعد التأسيس..

بعد سبع سنوات من تأسيس هذه النظرية على يد جريندر وباندلر وقع تنافس غير حميد بينهما فيمن يسجل هذه النظرية باسمه كعلامة تجارية محتكرة، هذا التنافس أورث انشقاقا فافترقا وصار كل منهما يعلم بطريقته، وقد أدى هذا إلى انتشار المعلومات التى كانا يريدان الاحتفاظ بها سرا وتقديمها لمن يدفع أكثر !

كان هذا التنافس فاتحة خير على العالم، فقد صار كل فريق يحاول أن يجتذب إليه أنصارا ومعجبين، فصار يقدم عروضا أكثر، ويكشف أسرارا أكثر، فانتشر العلم وتداوله

الناس وشاع فى أوساطهم. غير أن التنافس أدى أيضا إلى آثار غير حميدة، ففى سبيل الكسب السريع، بدأ البعض يقدم مغريات لا أخلاقية، وظهرت دعايات من نحو: كيف تغوى الجنس الآخر؟ كيف تجرى الصفقات مع من لا يريد؟ ... الخ. مما أدى إلى رفع الكثيرين لقضايا ضد مدربى الـ NLبحجة أنهم تسببوا فى الإضرار بهم ماديا أو معنويا. وهذا كله أورث هذا العلم سمعة سيئة، مما حدا ببعض المشتغلين به إلى ابتداع أسماء أخرى فرارا من هذه الصورة القاتمة. بعد فترة تبنى هذا العلمَ بعض الدارسين المهتمين، فظهرت جهات معتبرة تقدم هذا العلم بمعايير جيدة، وتوجهات عامة حميدة، وأخلاقيات عالية. وخلال السنوات الثمانية الأولى كان ثمت آخرون أسهموا فى تأسيس هذا العلم وإقامة بنيانه، منهم:

١ - روبرت ديلتس، مؤسس جامعة الـ NL فى كاليفورنيا.

٢ - وايت وود سمول، رئيس الاتحاد العالمى لمدربى البرمجة العصبية اللغوية.

مقدمة حول النظرية:

الهندسية النفسية هى المصطلح العربى لهذا العلم والترجمة الحرفية للعبارة الإنجليزية هى البرمجة اللغوية العصبية أو البرمجة اللغوية للجهاز العصبى.

- عصبى.
- لغوى.
- برمجة.

عصبى: تغطى ما يحصل فى المخ والنظام العصبى وكيف يقوم الجهاز العصبى بعملية تشفير المعلومات وتخزينها فى الذاكرة ومن ثم استدعاء هذه الخبرات والمعلومات مرة أخرى. أما الجهاز العصبى فهو الذى يتحكم فى وظائف الجسم وأداءه وفعالياته كالشعور والسلوك والتفكير.

لغوى: ترجع إلى الطريقة التى نستخدم بها لغة الحواس Nonverba ولغة الكلمات Verba وكيف تؤثر على مفاهيمنا والعلاقة مع العالم الداخلى، واللغة هى وسيلة التعامل مع الآخرين.

برمجة: ترجع إلى المقدرة على تنظيم المعلومات (الصور والأصوات والاحاسيس والروائح والرموز والكلمات) داخل أجسامنا وعقولنا والتى تمكننا من الوصول إلى النتيجة المرغوب فيها، وهذه الأجزاء تشكل البرامج التى تعمل داخل عقولنا. أما البرمجة فهى طريقة تشكيل صورة العالم الخارجى فى ذهن الإنسان ،أى برمجة دماغ الإنسان.

فرضيات البرمجة اللغوية العصبية:

هناك بعض الفرضيات التى تصاحب البرمجة العصبية اللغوية وهى مفيدة فى التواصل الفعال. من هذه الفرضيات ما يلى:

١ - معنى اتصالك هو الإستجابة التى تحصل عليها: فى التواصل أو التفاهم بين الناس يقوم شخص بنقل معلومات إلى شخص آخر. فهناك شخص عنده معلومات وهى تعنى بالنسبة له شيئا ما ويريد أن يوصلها لشخص آخر كى يتواصل معه. كثيرا ما يفترض الإنسان أنه إذا ما قال ما يريد فان مسئوليته فى عملية التواصل تكون قد انتهت. المتحدثون الذين يجيدون فن الحديث يدركون أن مسئوليتهم لا تنتهى بانتهائهم من الكلام. فى عملية التواصل الطريقة التى يفسر بها المستمع حديثك وكيفية رده عليك هو المهم. هذا يتطلب أن يلقى المرء باله إلى ما يسمع من رد فان لم تكن الإجابة هى ما يريد فان عليه أن يغير منْ طريقة التواصل حتى يحصل على الإستجابة التى يريدها.

هناك أسباب كثيرة لسوء التفاهم فى عملية التواصل.

الأول: ينشأ من أن الخبرات المرتبطة بنفس الكلمات عند الطرفين قد تكون مختلفة. غالبا ما يعنيه شخص ما بكلمة ما يكون مختلفا تماما عما يعنيه شخص آخر لنفس الكلمة بسبب اختلاف التركيب المكافئ للكلمة عند الطرفين.

الثانى: ينشأ بسبب الفشل فى إدراك أن نبرة صوت المتحدث وملامح الوجه تقدم معلومات كذلكوأن المستمع قد يجيب على ذلك كما يجيب على الكلام بذاته. وكما يقول المثل السائد "أن الأفعال تتحدث بصوت أعلى من الكلمات" وفى البرمجة العصبية اللغوية فان الممارس يجب أن يتدرب على أنه حينما يكون الاثنان فى تعارض فانه يجب أن يلتفت المرء إلى الأفعال.

٢ – الخارطة ليست هى الحقيقة: المتصلون الجيدون يدركون أن خرائطهم الذهنية التى يستخدمونها عن العالم ليست هى العالم. من الضرورى أن نميز بين المستويات العديدة لمدلولات الكلمات. أولا يأتى العالم. ثانيا الخبرة عن العالم. وهذه الخبرة هى "خارطة الإنسان عن العالم" أو "نموذجه" وهى تختلف من شخص لآخر. كل إنسان يشكل نموذجا فريدا عن العالم وبالتالى يعيش حقيقة مختلفة نوعا ما عن غيره. وهكذا فالإنسان لا يتصرف مباشرة بناء على ما سمعه عن العالم ولكن بناء على خبرته فيه. وهذه التجربة قد تكون مصيبة أو لا تكون كذلك إلى الحد الذى تكون فيه تجربته أو خبرته لها تركيبا مشابها فإنها تكون صحيحة وهذا يدل على نفعها وفائدتها. خبرة الإنسان أو خريطته أو نموذجه أو تمثيله عن العالم يحدد كيف يمكن له أن يفهم العالم وما هى الخيارات التى يراها متاحة له. كثير من تقنيات البرمجة تشمل تغيير الخرائط الذهنية عن العالم لكى يراه الإنسان نافعا وقريبا من الحقيقة التى عليها العالم بالفعل.

٣ – اللغة هى تمثيل ثانوى للخبرة: اللغة هى مستوى ثالث لدلالة الألفاظ: المستوى الأول هو المؤثر القادم من العالمالثانى هو تمثيل المستفيد لذلك المؤثر أو خبرتهالثالث هو وصف هذا المستفيد لهذه التجربة أو الخبرة عن طريق استخدام اللغة. اللغة ليست هى الخبرة ولكنها تمثيل لها. الكلمات تستخدم لتمثيل أشياء نراهانسمعها أو نحس بها. الناس الذين يتكلمون لغات مختلفة يستخدمون كلمات مختلفة تمثل نفس الشىء الذى يراه ويسمعه ويحسه المتحدثون بلغتهم. وبما أن كل فرد لديه مجموعة فريدة من الأشياء التى رآها وسمعها وأحسها فى حياته فان كلماتهم عن هذه الأشياء سيكون لها معان مختلفةإلى الحد الذى يستطيع معه الناس المتشابهون استخدام هذه الكلمات بمعانيها بطريقة فعالة فى الاتصال بينهم. وعندما تكون الكلمات تحمل معان متباعدة بالنسبة للأشخاص فان المشاكل حينها تبدأ فى التصاعد فى دنيا التواصل والتفاهم بين الناس.

٤ – العقل والجسم جزءان من نظام سبرناتى (حيوى ميكانيكى مغلق) واحد يؤثر كل منهما على الآخر: لا يوجد عقل منفصل ولا جسم منفصل. العقل والجسم يعملان وكأنهما واحد ويؤثران فى بعضهما بطريقة لا انفصال فيها. وأى شىء يحدث فى جزء

من هذا النظام المتكامل أى الإنسان يؤثر فى باقى أجـزاء النظام. وهذا يعنى أن الكيفية التى يفكر بها الإنسان تؤثر فى كيفية إحساسه وأن حالة جسده تؤثر فى كيفية تفكيره. الإنسان وعاء يتم فيه الإدراك لما حولهوتتم فيه عملية التفكير الداخلى وعملية تحريك العواطفوالاستجابات الذهنية الجسدية (الفسيولوجية)والسلوك الخارجى. كلها تظهر معا أو فى أوقات متباينة. وعمليا فان هذا معناه أن الإنسان يستطيع أن يغير طريقة تفكيرة إما بطريقة مباشرة بتغيير طريقة تفكيرة فعلا وإما بتغيير حالته الفسيولوجية أو الشعورية. وبالمثل يستطيع الإنسان أن يغير الفسيولوجيا والمشاعر بتغيير الطريقة التى يفكر بها. ومن المناسب أن نذكر هنا أهمية التخيل البصرى والترسيخ الذهنى لتحسين أداءنا.

٥ - قانون تنوع الحاجات: ينص القانون على أنه فى أى نظام سبرناتى بما فى ذلك الإنسانفان العنصر الذى تكون له أكبر المجالات السلوكية أو الخيارات المتنوعة سوف تكون له المقدرة على التحكم فى النظام ككل. التحكم فى النظام الإنسانى يعود إلى المقدرة على التأثير فى نظام المستفيد ذاته وفى خبرات الناس الآخرين فى اللحظة الحالية وخلال الزمن المستقبلى. والمستفيد الذى تكون له أكبر المرونة فى السلوك أى فى عدد الطرق التى يمكن أن يتبعها فى تصرفاته سوف يتحكم فى هذا النظام. وحين يوجد لدينا خيارات أخرى خير من لا خيارات وكلما كانت الخيارات أكثر كان ذلك أحسن. وهذا الكلام له صلة بالمبدأ العام الثالث للبرمجة اللغوية العصبية والذى ذكرناه سابقا. هذا المبدأ يشير إلى ضرورة تغيير الإنسان لسلوكه حتى يحصل على النتائج المرغوبه. وإذا لم ينجح فعليه أن يغير سلوكه حتى يصل إلى ما يريد. فأى شىء آخر خير من شىء لا يفيد أو لا يعمل بنجاحوالإنسان ينبغى أن يستمر فى استخدام أساليب كثيرة حتى يعثر على الأسلوب الأنجح.

٦ - السلوك يتجه دائما نحو التكيف: يجب أن نحكم على تصرف ما من خلال السياق الذى حصل فيه ذلك التصرف. الحقيقة عند الأشخاص هى مايدركونه عن العالم من حولهم. والسلوك الذى يظهر من الإنسان يتوافق مع الحقيقة التى يراها. سلوك أى شخص هو عبارة عن عملية تكيف سواء كان هذا السلوك جيدا أو رديئا. كل

شىء يعتبر نافعا فى مجال معين. جميع السلوكيات البشرية هى فى الواقع عملية تكيف ضمن الظروف التى عمل الناس فيها. وقد لا تكون ملائمة فى ظرف أو وضع آخر. يتحتم على الناس أن يدركوا ذلك وأن يغيروا من سلوكياتهم حينما يكون لا بد من ذلك.

٧ - السلوك الراهن يمثل أحسن خيار موجود لدى المستفيد: وراء كل تصرف نية حسنه. أيا كان المستفيد واعتمادا على خبرته الطويلة فى الحياة والخيارات التى أمامه فانه يقوم بأفضل الخيارات المتاحة أمامه دائما. وإذا ما قدم له خيارا أفضل فانه يختاره. ولكى تغير سلوكا سيئا لإنسان ما فانه ينبغى أن يكون أمامه خيارات مغايرة. ومتى تم ذلك فسوف يتغير سلوكهم تبعا لذلك. البرمجة العصبية اللغوية تساعد بتقنياتها أن تقدم هذه الخيارات وتهتم بذلك اهتمام شديد ولاتنزع الإختيارات من أحد إطلاقا ولأى سببيل تقدم مزيدا منها.

٨ - يقيم السلوك حسب السياق الذى قدم فيه: يحتاج الإنسان إلى أن يقيم سلوك الآخرين على ضوء قدراتهم. ينبغى على المرء أن يسعى ليصل إلى أعلى القدرات.

٩ - الناس تمتلك المصادر التى يحتاجونها ليعملوا كل التغيرات التى يريدون: المهم أن نحدد ونستفيد من هذه المصادر وأن نجدها حين نحتاج إليها. وتقدم لنا البرمجة العصبية اللغوية تقنيات مدروسة لإتمام هذه المهمة بنجاح. ما يعنيه هذا هو أن الناس فى الحياة العملية لا يحتاجون لأن ينفقوا أوقاتهم ليهتدوا إلى فكرة لحل مشاكلهم ولإيجاد وسائل أخرى لحل تلك المشاكل. كل مايحتاجونه للاستفادة من المصادر التى لديهم هو الوصول إليها لنقلها إلى اللحظة الحاضرة.

١٠ - ما يمكن أن يعمله أى إنسان ممكن لى أن أعمله ولكن قد تختلف الطريقة: إذا كان يمكن لإنسان أن يعمل شيئا ما فإنى أستطيع أن أفعل ما يفعل هذا الإنسان. العملية التى تحدد كيفية عملهم هذا تسمى: "النمذجة" وهى العملية التى تمخضت عنها البرمجة العصبية اللغوية بالدرجة الأولى.

١١ - أفضل أنواع المعلومات عن الآخرين المعلومات السلوكية: استمع إلى ما يقوله الناس ولكن شدد انتباهك تجاه ما يفعلون. فإذا كان هناك تضارب بين القول والفعل

فانظر إلى الفعل فقط. ابحث عن الدليل السلوكى للتغيير ولا تعتمد على ما يقوله الناس بكلماتهم.

١٢ ـ أهمية التفريق بين السلوك والذات: إذا فشل المرء فى أمر ما ونتج عن ذلك خسارة فلا يعنى ذلك أنه إنسان خاسر أو فاشل. السلوك هو ما يقوله المرء أو يفعله أو يظهر عليه فى أى لحظة من الزمن. وهو ليس ذات الإنسان. فذات المرء أكبر من سلوكه.

١٣ – ليس هناك فشل بل تغذية مرتجعة: من المفيد أن يرى الإنسان خبراتة فى إطار تعليمى مفيد وليس فى إطار فشل. إن لم ينجح المرء فى مسألة ما فلا يعنى ذلك انه قد فشل بل تعنى أنه اكتشف طريقة لا ينبغى له أن يستخدمها مرة أخرى فى محاولة الوصول إلى تلك المسألة ومن ثم فعلى هذا المستفيد أن يغير من سلوكه حتى يجد الطريق إلى النجاح.

مواقع الإدراك:

١ ـ مواقع الإدراك الزمانية (خط الزمن)

خط الزمن: هو خط وهمى يصل بين أماكن ترتيب المعلومات المخزنة فى أقصى الماضى مرورا بالماضى القريب ثم لحظة "الآن" إنطلاقا إلى المستقبل البعيد مرورا بالمستقبل القريب.

ويعتبر خط الزمن من طرق جمع المعلومات فكل إنسان له خط زمنه الخاص بهولخط الزمن دلالات مهمةمنها

- أين يتركز اهتمام الإنسان بالزمن؟
- هناك العديد من تقنيات العلاج به.
- دلالات أنماط خطوط الزمن.
- المشاعر تشد الحدث ولذلك قد تفسد خط الزمن.
- يمكن تغيير خط الزمن عبر تقنيات خاصة.

الخبرات الذهنية يصنفها الإنسان فى العادة:

ماضى بعيد ماضى قريب الآن مستقبل قريب مستقبل بعيد

طلبنا اختيار حدث متكرر فى حياته ليس فيه مشاعر وسيبقى إلى المستقبلثم التوجه من أقصى الماضى البعيد - الآن - المستقبل نسبة الصواب فى تفسيرى لـ ٦٠ شخص تتجاوز ٩٠- من الدلالات الظاهرة جدا.

- الذين يضعون الماضى أمامهم والمستقبل خلفهمتوغلهم فى المستقبل بطىء أو منعدم ولا سيما إذا كان الماضى سلبيا لأنه يصطدم كل حين بتجربة سلبية حتى لو كان المستقبل حسنا فهى سيئ لأنه يشغلهم بأحلام الماضى. هكذا يعيشون بأحلام الماضى أو أحزانه فهو سلوك لا يفكر فى المستقبل.

- الذين لا يرون الماضى أبدا والمستقبل أمامهم أو يرون الماضى فى الخلف لا يتعلمون من تجاربهمويقعون دائما فى نفس الأخطاء ويبحثون دائما الخطوات الجديدة ويؤملون فيها.

- الذين يرون الماضى والمستقبل أمامهم (يكثر فى خلال الزمن) يتعلمون من دروس الماضى دون الإحجام من المستقبل وكذلك ينطلقون دون أن يهملون الماضى والسؤال هنا: اىّ الصورتين أوضح هنا أو هناك؟

- القرب والبعد: الحدث الأقرب هوالأكثر تأثيرا فى الغالب.

- نتفاعل مع الآن لأنه ملتصق فى الوجه غالبا (فى الزمن) بقدر الاقتراب من الناس الذين يفكرون كثيرا فى القدر الأسبوع القادم والسنة القادمة ويفكر فيه كثيرا بل يملأ ذعنك وتشعر به قريبا وان كنت لست تتصور شكله ربما عندك أمل ذهنى بالوصول لاشعوريا (٩٥ ٪)

حالة: الماضى خمس سنوات أمامه والباقى خلفه معناه فى هذه السنوات الخمس تجربة مثالية جدا فهى حاكمة لنظره.

حالة: شخص ناجح ومبدع وفى المرحلة المتوسطة فاز فى مسابقة على مستوى المملكة ومن إنجازاته الكثير من التفوقات ولاسيما فى المسابقات فاز فى السنة الأولى على جامعة الملك سعود كلها ورغم ذلك عاد إلى الطائف مضطرا فى كلية التربية منذ سنتين والى الآن يرسب فى السنة الأخيرة (استخرجنا خط الزمن منه فوجدنا الماضى البعيد أمامه ولحظة الآن فوقه والمستقبل وراءه من فوق) إذا هو يعيش فى الماضى وليس الآن والمستقبل بالنسبة له بعيد جدا.

حالة: شخص درس منذ عام ١٤٠٧ وكنت على وشك التخرج وهو لا يزال حديث العهد لم يتخرج إلى الآن وهو فى طب الأسنان جلست معه العام الماضى فوجدت كل الماضى أمامه ولا مستقبل عنده مصائبه كلها فى وجهه كيف سينجح؟ ومتى سيتخرج؟ لا أعلم متى زواجك؟ الخ...من زوجك التى تريد؟ لم أفكر فى هذا؟ لما عملت له مسح الصدمات جاءنى فى اليوم الثانى وقال لى أريد أن أتزوج.

حالة: شخص اتصل بى وعنده بنت فى الثانى جامعة وهى متفوقة جدا ولكنها منذ سنة وهى فى تردى دراسى عندما استخرجت خط الزمن لها الماضى أمامها ولكن قبل سنة واضح جدا الآن والمستقبل خلف ماذا حصل قبل سنة؟ ماتت صديقتها التى تحبها وهى الآن تعيش قبل سنة ولا تعيش اللحظة تعيش فى العام الماضى كيف ستتقدم؟ غالبا الذين يضعون الماضى أمامهم يعالجون بإزالة الصدمات أولا ثم إزاحة هذا الخط إلى الوراء.

حالة: خط زمن إحداهنالماضى فوق وراءها، والآن فيها والمستقبل أمامها فوق والفوق (غالبا معناه نوع من المثالية والطبيعة الحالمة) كانت الأخت وما زالت مثالية فى سلوكها وأحلامها وآمالها صحيح إنها تعيش اللحظة ولكن آمالها بعيدة المنال.

حالة: شخص آخر الماضى ينزل إلى العمق وراءهومستقبله أمامه صاعد، ماضيه ردىء يريد دفنه ومستقبله حالما أن تصعد واما أن تنزل من أحلامكانتباهك الأكثر للماضى وتأثرك الكبير به والمستقبل القريب تستطيع تخيله وكلما تقدم اختفى عنك

المستقبل البعيد جدا قد يكون أوضح لديك تعرف ما تريد أن تكون بعد عشر سنوات لكن لا تعرف تفصيل ذلك.

حالة: الماضى البعيد أمام والقريب اقرب الآن فى الوجه والمستقبل فى الرأس ولكن يضعه باتجاه خلف الرأس هذا يستحضر الماضى دائما وهو هام تجعله بين ناظريك باستمرار ولا تستطيع أن تغيب ما حصل فى ماضيك القريب وقد لا تنساه.

حالة: شخص ناجح جد ا الماضى كله فى عقله يقترب إلى العين الآن فى وجهه والمستقبل أمامه إلى زمن قريب كل تجاربه فى حياته فى عقله يستفيد منها باستمرار أقصى مستقبله تحت يده.

٢- مواقع الإدراك المكانية

الاتحاد والانفصال:

هناك حالة اتحاد Associatio وحالة الانفصال Dissociatio أى اتحادك بالتجربة النفسية أو انفصالك عنها ولكل حالة من الحالتين استعمالات وفوائد فى البرمجة العصبية اللغوية. ففى كثير من أساليب البرمجة العصبية اللغوية يقتضى الأمر أن تكون الحالة الذهنية فى حالة اتحاد وفى أساليب أخرى تكون فى حالة انفصال.

فى حالة الاتحاد تتخيل نفسك وأنت تعيش الحدث وتتفاعل معه فترى وتسمع وتحس بما يحيط بك، فتكون استجابتك مباشرة للحدث أما فى حالة الانفصال فأنت تراقب الحدث ولا تعيشه بالرغم من كون الشخص الذى تراه هو أنت ولذلك فإن استجابتك تكون ضعيفة أو معدومة فى هذه الحالة.

إن تخيل هذه المواقع الثلاثة يفيدنا كثيرا فى تحقيق التوازن بين وجهة نظرنا ووجهات نظر الآخرين، ويساعدنا على الوصول إلى موضوعية أكبر وتقييم أدق لسلوكنا.

فلسفة جمع المعلومات:

تغيير مواقع الإدراك المكانية والزمانية والمنطقية مهم جدا فى جمع المعلومات.

عندما انظر إلى تجربة واحدة من مواقع إدراك زمانية أو مكانية أو منطقية مختلفة سأجمع معلومات أكثر، فمثلا عندما أريد أن أتزوج زوجة ثانيةإذا نظرت إليها كمستقبل فهذه نظرة واحدةماذا لو درستها من واقع أنى أعيش الآن (بيتان ـ مصروفان ـ ايجاران - سفرتان)وأيضا ماذا لو درستها على أنها ماضى (عندى عشرة أولاد ـ أكثر زيارة المستشفيات ـ عقد نفسية).

إذا استطعت جمع معلومات أكثر عندما غيرت مواقع الإدراك. أيضا عندما أنوع مكان النظر تزداد المعلومات.

عندما انظر من مكانى كمدرب (ذات) أجد معلومات غير التى أجدها عندما انظر من موقعى كطالب (آخر) غير المعلومات التى أجدها عندما انظر من وجهة نظر شخص لا علاقة له (مراقب).

هذه إذا تعطيك معلومات لم تكن تحلم بها، فعندما تضع نفسك فى موضع زوجتك التى اختلفت معها تصبح (أنا المسكينة الضعيفة وهو المتجبر)أفهم أشياء جديدة وربما لو انتقلت إلى موقع (المراقب) (المحايد)فترى أشياء جديدة ليست لك ولا لها علاقة بها قد يكتشف ظروفا قهرتكما.

نحن نعيش دائما فى مواقع ذواتنا والذى يعيش فى موقع الذات يكون فى الغالب أنانى أو مغروروالبعض يعيش دائما فى موقع الأخر أيا كان، دائما حاسس بالناس شاعر بهم مقدر لمشاعرهم وينسى نفسه والبعض يعيش دائما فى موقع المراقب وهو حينئذ على هامش الحياة لا يفكر فى نفسه ولا فى الآخر وهؤلاء كثيرا ما يفكرون فى الانتحار.

مثال: أنانى لا أفكر فى أحد إذا أردت أن آكل فالآنولا شأن لأحد بى أبدالا أفكر فى أحد أبدا طالما أنى أنا، إذا كان مديرا فكل الإدارة ينبغى أن تشتغل من اجل ذاته فيخدمه موظفوه خدمات خاصة، الدوام يبدأ إذا وصل هو ويبقون معه إلى وقت خروجه وأصبحت المؤسسة مملكته الخاصة، وقد يسأل نفسه لماذا لا يفهمنى الناس هل أنا قاس أو ظالم لماذا يغضب الناس من كلاميالحقيقة أنه لا يشعر بالناس الذين يدوسهم.

مثال: بنت الجيران مرضت فذهب بها إلى المستشفيوبنته مريضة منذ كذا فلا يذهب بها، أنبوبة الجيران يملأها وأنبوبة بيته فارغة منذ كذا وكذا، ينام ويمنع أولاده من أدنى صوت فإذا اتصل أحد قام إليهيمكن أن يكون داعية يدعو ويخدم ولا يجلس مع نفسه ساعة يقرأ القران أو يذكر الله.

ولمعرفة أى المواقع أفضل؟ نقول حسب السياق:

فى الذات . حتى اعرف حق نفسى فلا احرمها من مباح.

لا فى الآخر . حتى اعتدى على أحد وأساعد الآخرين وأشعر بهم)لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه).

فى المراقب . هو موقع علوى ينظر إلى الأمور من فوقلا ينجذب شعوريا لجهةفيسمو بنظرته إلى الأعلى وينظر بتجرد.

خواص مواقع الإدراك:

- فى الذات (اللاوعى فقط): لأنها تمثل المشاعر الداخلية فقط كالطفل يفعل ما يريدالذات تحب وتكره فلا تعرف صوابا وخطأفهى لا وعى فقط فهو يشعر بنفسه لكنه لا يرى ولا يسمع نفسه. - فى الآخر(وعى ولا وعى): يشعر عن الذات يرى ويسمع الذات لأنى عندما انتقل إلى الآخر آرى نفسى أتخيلها فأنا اعرف مواقف الناس تجاهى الخ...
- فى المراقب(وعى فقط): لا يشعر بالذات ولا فى الآخر بل يراهما ويسمعهما (وعى فقط) عاقل جدا ليس عندى وعى ولا مشاعر. موقع المراقب كثيرا من يفض النزاع الدائر بين موقعى الذات والآخر.

استخدام مواقع الإدراك فى جمع المعلومات:

هذه مرتبطة بالمستويات المنطقيةأفكار الناس تختلف لأنها تنظر للناس من مواقع إدراك زمانية مختلفة أو مواقع إدراك مكانية مختلفة أو مواقع إدراك منطقية مختلفة. الذات قد تقتصر مع النفس وقد تشمل الزوجة والأبناء وقد تشمل الأسرة والقبيلة.

والأطفال دائما فى موقع الذات اللاوعى ولذلك تعلمهم عن طريق الصواب والخطأ. فكرة كتابة المنهج فى التعامل مع قصص السلف. الانتقال للذات: ماذا أريد ما رغباتى؟ الانتقال للآخر: ما رأيك فى عادل كيف شكله، كيف سلوكه، هل أنت مقتنع به، ما شعورك تجاهه؟، كيف مواقفه؟ الانتقال للمراقب: رؤية الطرفين هو الضابط إذا استطعت أن أرى الطرفين أراقبهما دون تحيز فهذا موقع المراقب.

●●●

تعريفات ومفردات البرمجة اللغوية

مقدمة:

أطلق عليه العرب اسم البرمجة اللغوية العصبية أو برمجة الأعصاب لغويا، والترجمة مأخوذة من أصل الكلمة فى اللغة الإنجليزية وهى (NeuoLinguisitiPro-gramming) فكلمة (Neuor) تعنى العصبى و(Linguisitic) اللغوية و(Programming) تعنى البرمجة.

وبناء على الاسم فإن الذى يؤديه العلم ويسعى إليه هو إعادة برمجة الإنسان من خلال اللغة للآخر أو من خلال الأعصاب للذات، فالجهاز العصبى هو الذى يتحكم فى كافة تفاعلات الفرد السلوكية والفكرية وهو بذلك يشبه الإنسان بجهاز الحاسب الآلى بمعنى أنه بالمقدور أن تتم برمجة الحاسب الآلى على أية برامج أو أشياء نريدها وهو ما يمكن كذلك مع الإنسان.

فقد دلت التجارب العلمية وماتوصل إليه الإنسان فى مخترعات الحاسب الآلى أن اضخم حاسوب هو حاسوب كرى والذى تشير الدراسات أنه يعمل فى كل ثانية ولمدة عام أربعمائة مليون عملية حسابية بينما يستطيع العقل البشرى لدى الإنسان أن أن يقوم بتلك العمليات خلال دقيقة واحدة فقط، هذا ماتوصل إليه البرفيسور مارك وينج من جامعة كاليفورنيا والذى اهتم بدراسة قدرة التخزين لدى الذاكرة البشرية.

وإجمالا فإن البرمجة تقول أن الإنسان قادر على تغيير سلوكه وتفكيره واستجابات الآخرين معه حينما يغير مافى ذهنه.

تعريفات:

- عرفها روبرت دلتس بقوله هى (العلم الذى يدرس الامتياز البشرى) و(حزمة من التراكيب الموضوعية تترك خلفها قاطرة من التقنيات).

- وقال عنها أنتونى روبنز هى (هندسة النجاح الإنسانى).

- وعرفها الدكتور إبراهيم الفقى أنها (هى فن وعلم الوصول بالإنسان لدرجة الامتياز البشرى والتى بها يستطيع أن يحقق أهدافه ويرفع دائما من مستوى حياته)

- وعرفها الدكتور محمد التكريتى بأنها(دراسة بنية الخبرة الذاتية) أو هى (كتيب تعليمات لكيفية استعمال الإنسان لدماغه).

- وحسب موقع جامعة البرمجة اللغوية العصبية وردت التعريف التالى: (تصف البرمجة اللغوية العصبية الديناميكا الأساسية بين العقل (عصبى) واللغة (لغوى) وكيف تؤثر فى تفاعلنا الجسمى والسلوكى (برمجة).

وهى مدرسة واقعية من الفكر (نظرية ومعرفة)، يخاطب العديد من المستويات الإنسانية، وهى عملية متعددة الأبعاد تتضمّن تطوير القدرات البشرية، واكتساب المرونة السلوكية، وتعمق محاولة الفهم بالجزء (الروحى) للتجربة الإنسانية، وهى لاتدور فقط حول القدرات والمهارات ولكن حول الحكمة والرؤية.)

- وعرفها أحد تلاميذ باندلر نقلا عنه أنها (دراسة تركيب التجربة الشخصية وما ينطوى عليها اعتقادات أو سلوك، ووهى تستند على مجموعة من النماذج والمهارات التى تمكن الجيل من الاستفادة من التقنيات بشكل أكثر فعالية وبسرعة اثر.

والبرمجة اللغوية العصبية وجدت بشكل أساسى لكى نتعلم كيفية الاتصال الشفوى وغير الشفوى لإحداث التأثير فى الآخرين بالتأثير على دماغ الإنسان).

●●●

مبادئ البرمجة اللغوية العصبية

قامت البرمجة اللغوية العصبية على مجموعة من المبادئ والافتراضات ومن أهم هذه المبادئ هى:

١- الخارطة ليست هى المنطقة، أو الصورة الذهنية للعالم ليست هى العالم، ويعنى هذا المبدأ أن مايتشكل فى الذهن من أشياء هو أقل بكثير من صورته فى الواقع، وهو ينعكس فى أذهاننا تبعا لمؤثرات معينة استقبلنا بها الأشياء كاللغة والحواس والعادات والتقاليد، ولايعنى هذا المبدأ أن الصورة فى الذهن مختلفة عنها فى الواقع، ولكنها تقل عنها بحكم أن مايصل لأذهاننا من معلومات يكون قاصرا وغير مكتمل بسبب قصور فى عوامل إيصال المعلومات سواء من خلال الحواس والتى تعطى صورة مخادعة وغير حقيقية وذلك نعمة من الله، إذ أن قصور الحواس عن إدراك جميع الأشياء مثل الشوائب فى الماء أو الميكروبات فى والغازات فى الهواء، ويستفاد من هذه الفرضية احترام التباين فى وجهات النظر بين الناس وعدم التصادم مع الآخرين، وكذلك الافتراض أن المعلومات دائما قاصرة وهذا يجعلنا لانقف عن حد معين لطلبها، وكذلك أنها تجعل الإنسان قادرا على تغيير العالم من حوله بمجرد تغيير خريطته الذهنية.

٢- الشخص الذى لديه مرونة عالية فى التفكير والسلوك تكون لديه سيطرة وتحكم أكبر فى الأوضاع: والمرونة بطبيعة الحال هى السلاح القوى لإحداث تغيير فاعل وناجح للإنسان فى كافة مناحى حياته، وتعنى أن يكون الفرد قادرا على مسايرة الآخرين والتمشى بطبائعهم وميولهم بهدف قيادتهم فى النهاية، والمرونة تكون فى التفكير من خلال عدم التصلب لآرائه والتشدد تجاهها دون النظر لآراء الغير، وتكون فى السلوك من خلال مسايرة سلوكيات الآخرين الحركية وغير الحركية.

٣- إذا كنت تفعل ماتفعله دائما فستحصل على ماتحصل عليه دائما: فقد يكرر الشخص طريقة معينة نحو بلوغ هدف منشود ويجد أن النتيجة ذاتها تتكرر، وهنا توجب

على الشخص أن يحاول مع طرق أخرى مختلفة للحصول على هدفه المنشود، ومن ذلك مانقل عن توماس أديسون مخترع التيار الكهربائى الذى ذكر أنه حاول ٩٩٩ مرة فى اختراع التيار الكهربائى وفى المرة الألف نجح، وحينما سئل: اضعت عمرك فى ٩٩٩ تجربة فاشلة؟ فقال: بل استفدت ٩٩٩ طريقة مختلفة لصنع التيار الكهربائى، فالتغيير فى الطريقة يؤدى إلى تغيير فى النتيجة.

٤- كل الناس يمكن أن يحققوا النجاحات التى حققها الآخرين إذا اتبعوا استراتيجيات الناجحين ذاتها، وتشمل الاستراتيجيات الناحية الشعورية والتفكير والسلوك، إذ يمكن أن ينجح الشخص بمجرد أن يتبع تلك الاستراتيجيات التى اتبعها شخص ما لتحقيق نجاح معين، ومن ذلك أن الاقتداء بسير العظماء والناجحين وتتبع أفعالهم والاقتداء بها من أسرار النجاح التى ينصح باتباعها لتحقيق ذات النتائج أو ما يقرب منها.

٥- لايمكنك إلا أن تتصل بالناس وتتعامل معهم: ولذا فقد خلق الله عز وجل الخلق لهدفين: عبادته عز وجل وعمارة الأرض، وهذين الهدفين لن يتحققا إلا بالتواصل مع الناس والاختلاط بهم، وهذه الفرضية تقودنا إلى البحث عن الصورة الأمثل للتعامل مع الآخرين، وكسبهم والبحث عما يجلب لهم البهجة والسرور ويمنحنا بالتالى الرضا عن أنفسنا.

●●●

التفكير الإيجابى والتفكير السلبى

التفكير الإيجابى: هو الوقود الذى يحفز الذات للعمل والإنجاز. . من خلال استثمار كامل لقدرات وموارد الذات الإنسانية.

التفكير السلبى: هو بمثابة الحد الفاصل بيننا وبين مانستطيع أن نفعله ونؤديه، يوقفنا عن الانجاز عجزا أو تكاسلا أو اعتقاد بعدم الأستحقاق.

خذ وقتك للإجابة عن السؤالين التالين:

ـ ماهو الشىء الوحيد الذى يمكنك فعله وإذا داومت على فعله بشكل منتظم قد يسفر عن اختلاف كبير وإيجابى فى حياتك. ؟

....
....
....
....

ـ ماهو الشىء المثير فى حياتك العملية والمهنية والذى قد يسفر عن نتائج مماثلة..؟

....
....
....
....

حديث الذات:

فى دراسة أجرتها جامعة أمريكية فى العام ١٩٨٣م عن "التحدث مع الذات" توصلت إلى أن أكثر من ٨٠ـ مما نحدث به أنفسنا هو سلبى وضد مصلحتنا، وأن هذه النسبة المرتفعة من الأحاديث السلبية تتسبب فى أكثر من ٧٥ـ من الأمراض التى تصيبنا بما فيها أمراض الضغط والسكر والنوبات القلبية وغيرها.

ويذكر الدكتور شيد ستتر فى كتابه (ماذا تقول حينما تتحدث مع نفسك؟) أن حديثنا مع أنفسنا فى الثمانى عشرة سنة الأولى مع أعمارنا يقول لنا فى أكثر ١٤٨ ألف مرة (لاتفعل..) بينما يستقبل من الرسائل الإيجابية فى ذات الفترة الزمنية مالايتجاوز ٤٠٠ رسالة إيجابية فقط..!! مفترضا أن الفرد نشأ فى بيئة إيجابية إلى حد معقول..

وفى دراسة أخرى تبين أن الإنسان حينما يتحدث مع ذاته فى الساعة الوحدة فإنه يتحدث ما لايقل عن ثمانية آلاف كلمة. . ٨٠ ـ منها سلبى..!

حديث الإنسان مع نفسه يأتى على ثلاثة أنواع:

النوع الأول: الحديث السلبى (الصوت الإرهابى العاجز)، حيث يكثر الإنسان من استخدام عبارات " لا أستطيع" " لا أقدر"، وغالبية متبعى هذا الصوت، هم من الفاشلين الذين لم يحققوا نجاحات تذكر.

النوع الثانى: الحديث المشروط المصحوب بكلمة (.. ولكن)، ومن يغلب عليه هذا الحديث، لا يختلف كثيرا عن صاحب النوع الأول، إذ أن كلمة "لكن" تقف حائلا بينه وبين الفعل، " أستطيع. . لكنى أخاف !"، قد ينجح متبع هذا النوع. . إذ وجد من يأخذ بيده ويفتت مخاوفه.

النوع الثالث: الحديث الإيجابى، حيث المبادرة وعدم التردد والفوز بفرصة النجاح والتفوق، غالبية الناجحين ممن يغلب عليهم هذا الصوت، هو لن يخسر، مجرد المحاولة يعتبرها مكسبا ونجاحا.

وقد عبر القرآن الكريم عن هذه الصور من حديث الإنسان مع ذاته وقسم (نفس) الإنسان إلى ثلاثة أقسام فهناك النفس المطمئنة " يا أيتها النفس المطمئنة" وهناك النفس الأمارة " إن النفس لأمارة بالسوء " وهناك النفس اللوامة " لا أقسم بالنفس اللوامة" وكل منها يقوم بدوره على الإنسان إن خيرا فخر وإن شرا فشر

التفكير الإيجابى:

طور قدرتك على التفكير بإيجابية. . من خلال الأمور التالية:

أولا: بناء رسالة حياة

- الرسالة تعبير عن مقصد الإنسان وغايته فى الحياة.
- الرسالة تعطيك الثقة التى تحتاجها من أجل فعل إيجابى مستمر.
- من المهم لكل فرد أن يبنى لنفسه (رسالة حياة) عامة أو خاصة.

- لتسجيل رسالة الحياة
- اربط رسالتك بالله عز وجل
- اجعلها مصحوبة بدرجة شعورية انفعالية.
- اختر القيم التى تعبر عن رسالتك فى الحياة (النجاح، الاحترام، الأمان، الحرية. ... الخ)
- صغ قيمك بطريقة سهلة مبسطة متكررة فى حياتك اليومية
- صغ رسالتك بطريقة إيجابية
- ضمنها عبارة " أكون. .. أفعل ".
- ضمنها وجودك مع وجود الآخرين.
- أن تكون مختصرة، يمكن تكرارها كل لحظة وزمن.

سجل الآن رسالتك. ...

....

....

....

ثانيا: سامح الآخرين وكُن صبورا معهم.

ثالثا: أعلى من مقاييسك: اختر الأشياء التى تجعلك فى مكان متقدم، ارفع من اختياراتك فى الحياة، ضع فاصلا بينك وبين تلك التى لن ترضى بها بعد اليوم.

سجل خمسة أشياء لن ترضى بأقل منها بعد الآن

....

....

....

....

....

رابعا: مرن نفسك على الحديث الإيجابى

خامسا: كافئ نفسك واثنى عليها

سادسا: لاتكن متسرعا فى الأحكام

سابعا: بدل استراتيجيتك

ابحث عن استراتيجات النجاح، استفد من تجارب الناجحين، اجعلهم قدوتك، استمع لهم، أبقى على استراتيجياتك الناجحة، طورها، أضف لها ما ترى أنه كان مساهما فى نجاح الآخر.

قم الآن بتسجيل خمس أهداف ملتزما بالتالى:

- أن تكون إيجابية.
- أن تكون خاصة.
- أن تكون مصحوبة بمشاعر قوية.
- أن تكون قابلة للتكرار.
- أن تكون محددة.

....

....

....

....

التفكير السلبى:

يرى البعض أن التفكير السلبى يأخذ حكما تاما بسلبيته وعدم نفعه بأى صورة من الصور للذات الإنسانية، مستمدين حكمهم فى ذلك من رؤيتهم المثالية للتفكير الإيجابى.

ويرى د. تونى همفريز فى كتابه (قوة التفكير السلبى) أن للتفكير السلبى إيجابيات كثيرة، أهمها حماية النفس فى عالم غير آمن بدءا من بيت الأسرة تمتد نحو المدرسة والعمل والمجتمع بأسرة.

والسلوك الوقائى يعمل فى الذات الإنسانية على مستويات عديدة طبيعية وإدراكية وشعورية مسبقة وباطنية، وإجمالا فإن د. تونى همفريز يحصر فوائد التفكير السلبى فى الجانب الوقائى والحماية من المفاجآت المتوقعة، وربما نستطيع أن نوجد فارقا بسيطا بين ماعناه د. تونى بالتفكير السلبى وبين مانعنيه هنا، فالمؤلف يسميه أحيانا بـ(التفكير المفتوح) الذى يمكن أن يتركز حول الذات والوالدين والحاضر والماضى والمستقبل والحياة حيث يمكن أن يتم التعبير عن هذا التفكير فى الثناء والتوكيد.

وسنتفق هنا أننا نعنى بالتكفير السلبى هى تلك الرسالة الرافضة للتقدم والإنجاز والعمل، بسبب اعتقادها بعدم أحقيتها أو أهليتها للتنفيذ، وفى هذه الحالة فإننا سنرى أن التفكير السلبى كما هو هنا. . يمنح مستقبلا سلبيا ويعطى صاحبه مشاعر سلبية.

- كيف تتغلغل الرسائلُ السلبية فى حياتنا..؟

تتواجد الرسائل السلبية فى حياتنا بفعل الأسباب التالية:

١- ضعف الثقة بالنفس والقدرات

٢- التجارب غير الناجحة (المحبطة)

٣- عقد المقارنات مع الآخرين.

٤- الميل الفطرى نحو النقد السلبى.

٥- طبيعة البعض الشعورية التى تضخم الإخفاقات.

٦- المطالعات الإعلامية التى تظهر العجز والفشل.

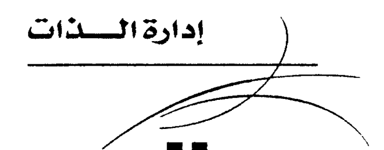
ومهم أن نسأل:

- كيف نستطيع أن نمنع الأفكار السلبية من الوصول إلينا؟
- وكيف نستطيع التخلص من الأفكار السلبية التى تسيطر علينا وتداهم عالمنا؟

وسنلخص ذلك بالنقاط التالية:

- الإيمان الكامل والرضاء المطلق بقدر الله وحكمه.
- بناء الثقة العالية بالنفس.
- تسجيل الرسائل السلبية المسيطرة فى ورقة صغيرة
- اختيار الرفقاء بعناية ممن يعززون الجوانب الايجابية.
- البعد عن متابعة الإعلام خاصة الإخبارى.
- مطالعة سير الناجحين والعظماء.
- التدقيق والمراقبة للتفكير وإقصاء كل سلبى منها.
- مكافأة النفس بعد كل إنجاز يتم تحقيقه.
- الثناء بمن ينشرون الفكر الإيجابى ونقل أفكارهم.

■ ■ ■


إدارة الــذات



حينما نتحدث عن (إدارة الذات) فإن أول مايعوزنا هو معرفة ماذا نعنى بإدارة الذات..؟ وأستطيع القول أن إدارة الذات باختصار تعنى: القدرة على إشباع حاجات النفس الأساسية لدى الإنسان ،لخلق التوازن فى الحياة بين الواجبات والرغبات والأهداف.

وحاجات النفس الأساسية كما هو معروف هى:

أولا: حاجات البقاء: والتى يمثلها حاجتنا إلى الطعام والماء والتنفس أو حاجتنا إلى الجنس لأنه الوسيلة لتكاثر أفراد الجنس البشرى..

ثانيا: حاجات الانتماء: كحاجة الإنسان إلى الانتماء إلى ملة دينية، أو إنتمائه إلى عائلة أو وظيفة أو انتمائه للمجتمع كفرد من أفراده.

ثالثا: الحاجة إلى القوة: وتتمثل حاجتنا إلى القوة من خلال التميز فى المراتب العلمية التى تجعلنا (نسيطر) على الآخرين ونقودهم، ويتبع ذلك كل حاجة للتميز والسيطرة.

رابعا: الحاجة إلى الحرية: وتتمثل الحرية فى قدرتنا على اتخاذ القرار، وعلى الإرادة المستقلة للفعل.

خامسا: الحاجة إلى الترفيه: وتتمثل هذه الحاجة فى رغبتنا فى الترفيه والضحك، أو ممارسة بعض الهوايات المحببة وممارسة بعض الألعاب كذلك، فإداراتنا للذات بكفاءة.. تعنى قدرتنا على الوفاء بهذه الحاجات

الأساسية للنفس الإنسانية.. بتوازن ورضا تام لكل جزء من أجزاء النفس الإنسانية..

وحينما نتحدث عن (إدارة الذات) فإن ذلك ينقلنا إلى مكمل رئيس وهام له ألا وهو (إدارة الوقت) وفى هذا الشأن.. يرى البعض أن إدارة الوقت مقدم على إدارة الذات.. لأنه الوعاء الذى يحتضن هذه الإدارة للذات.. لكنى أرى أن (إدارة الذات) هى الأهم والأولى.. بل أن بعض المدربين يرى أن الحديث عن (الوقت) بمعزل عن (الذات) خطأ.. لأن الذات هى القرار الذى يوظف الوقت لخدمته..

وإجمالا فإننا نصل إلى أنه مما يساعد فى تميزنا فى إدارة الذات قدرتنا على استثمار الوقت والاستفادة القصوى منه فى تحقيق الأهداف.

وهنا نذكر أن تحكمنا فى الوقت فى إدارتنا للذات يفيدنا فى:

١- الاستفادة القصوى من أمور الحياة بشكل أفضل.

٢- الابتعاد عن منطقة الأزمات الحرجة.

٣- الشعور بالرضا الذاتى عن المنجز.

٤- القدرة على التواصل وكسب الآخرين.

والآن... اختبر قدرتك فى الاستفادة من وقتك بإدارة الذات بالإجابة على هذه الأسئلة..؟

أردد " ليس لدى وقت لتنفيذ ما أريد القيام به ":

--- نادرا --- أحيانا ----كثيرا

أتأخر عن مواعيدى:

نادر---أحيانا ------ أبدا

تأخذ المهام التى أقوم بها وقتا أكثر مما قدرته لها:

أبدا ---أحيانا ------كثيرا

تتضارب مواعيدى مع بعضها البعض:

نادرا -- أحيانا------ كثيرا

أقدم العمل الذى أحبه على العمل الأكثر إلحاحا:

نادرا ---أحيانا ------دائما

أتصرف كيفما اتفق حينما تداهمنى الأزمات فجأة:

لا -----ربما -------نعم

أنفذ أعمالى بعيدا عما خططت له:

لا -----ربما -------نعم

علاقاتى مع المحيطين بى:

ممتازة --متوسطة ----- ضعيفة

أشعر بعد تنفيذ المنجز بتعب شديد وإرهاق:

نادرا -------أحيانا-------دائما

أمنح نفسى وقتا للترفيه دون تأثير على أعمالى:

نعم-----ربما--------نادرا

أتضايق حينما أتعرض للنقد فى عملى:

بشدة -------نوعا ما ------ **لا أهتم**

- امنح المربع (أ) ٧ درجات
- امنح المربع (ب) ٤ درجات
- امنح المربع (جـ) درجتين

راجع مجموع درجاتك.. إن كان أعلى من ٦٥ درجة فأنت تدير وقتك بكفاءة

وإن كانت درجاتك بين ٤٥ إلى ٦٤ فأنت بحاجة إلى بذل جهد يجب عليك أن تحاول تنميتها.

وإن كانت درجاتك أقل من ٤٤ فأنت لاتستثمر وقتك بشكل سليم ويجب عليك أن تعيد حساباتك فى تعاملك معه.

معوقات إدارة الوقت:

أولا: عدم وجود خطط وأهداف للمراحل الحياتية المقبلة.

ثانيا: التسويف والتأجيل فى تنفيذ ماتم التخطيط له.

ثالثا: النسيان بسبب عدم توثيق الأهداف بحيث تتراكم الأعباء. نتيجة عدم توثيق هدف سابق وإدخال هدف جديد.

رابعا: الاستجابة لمقاطعات الآخرين وتشويشهم كالأهل والأبناء الذين يقاطعوننا فى تنفيذ أهدافنا أو الزملاء والأصدقاء.

خامسا: الرسائل السلبية المعوقة.

خطوات إدارة الوقت:

أولا: فكر فى أهدافك

ثانيا: ضع خطة عمل

ثالثا: راجع أدوارك فى الحياة.

رابعا: ضع أهدافا لكل دور من أدوار حياتك.

خامسا: نظم أهدافك بجدولتها (أسبوعيا، شهريا، سنويا)

سادسا: الاهتمام بالأهم ثم المهم.

سابعا: التزم بتنفيذ أهدافك المجدولة

ثامنا: قيم ما نفذته وبدل فى جوانب التقصير

الآن.. . اكتب خطة للأسبوع القادم. . من يوم السبت وحتى الجمعة.. محاولا توظيف الوقت اليومى على خططك للأسبوع القادم.

ثانيا: فهم الذات

لا يمكنك أن تتعامل مع ذاتك بشكل جيد ومبدع دون أن تفهمها بشكل كامل..

أنت فى هذه الحياة. . من أنت. .؟ من تكون. .؟

فى حياتنا التى نحياها. . ثمة أمور تمثل جانب الأهمية والأولوية فى جوانب حياتنا المختلفة، نحرص على التعرف عليها وملاحظتها، وإذا تمكنا بعد مشيئة الله تعالى من التغيير فيها.. فإن كثير من طرق مسار حياتنا ستتغير. . هذا المجالات نجدها بصورة كبيرة فى أربع مجالات رئيسة هى:

١- المجال الروحى: العلاقة التعبدية بالله عز وجل، آداء الشعائر فى وقتها، القيم الأساسية لفهم الحياة، معتقدات القوة والضعف، التأمل الذاتى.

٢- المجال الاجتماعى: الأسرة، العلاقة بالآخر، الاستقرار العاطفى، روح التكاتف والتعاضد، محبة الآخرين

٣- المجال العملى: الواقع المهنى المعاش، الرضا العملى، الآداء فى خدمة العمل.

٤- المجال الصحى والبدنى: العناية بالجسد، والصحة العامة، والاهتمام بما يؤكل ويشرب، وتنظيم راحة الجسم، وممارسة الرياضة.

وأنت تتعرف على ذاتك أولا. . اكتب ماتعرفه عن نفسك فى المجالات السابقة فى الوقت الراهن الذى تعيشه الآن:

١- المجال الروحى.

٢- المجال الاجتماعى.

٣- المجال العملى.

٤- المجال الصحى والبدنى.

المستويات المنطقية:

الإنسان، هو فرد يعيش وفق منظومة متكاملة، تسعى لهدف واحد، ومستقبل واحد، كل يقدم جهده، ويبقى التوفيق والنجاح حليف من قدم أكثر مصحوبا ببركة الله عز وجل.

نستعرض (الذات) الإنسانية من خلال سلم تصاعدى (ذهنى) يكشف فى محصلته الأخيرة ما يمثله هذا الإنسان.. ومايمكن أن يعمله..!!

فى سلم (المستويات المنطقية الذهنية) سنتعرف على الإنسان من خلال التالى:

أولا: البيئة Environment مكان وزمان المعيشة، طبيعة الحياة، الأسرة، الأصدقاء، المجتمع.

ثانيا: السلوك Behaviour الممارسات الإيجابية والسلبية، التكرار، التأثير.

ثالثا: القدرات Capability المواهب، الإمكانيات السلبية والإيجابية، التأثير، الاستثمار.

رابعا: المعتقدات Beliefs النجاح والفشل، الممكن والمستحيل، الحافز، العائق، التأثير، الاستثمار.

خامسا: القيم: وهى معيار حكمك على ماهو فاضل أو منكر، والقيم تكون بمثابة عناوين بارزة (الحب، الإخلاص، النجاح، الرضا ....إلخ).

سادسا: الهوية Identity أنت، حالك، تأثير ماسبق، الاستثمار.

سابعا: الصلة العليا Connectedness المرجعية، التأثر، الهدف والغاية.

تعرف على ذاتك.. من خلال المستويات السابقة:

بعد أن تعرفت على من تكون (أنت) الآن من خلال البيئة التى تحويك، ومن خلال السلوكيات التى تمارسها، وماتملكه من قدرات وما تحمله من معتقدات راسخة فى ذهنك، وقيم الحياة الأساسية لك، ومنها عرفت (هويتك).. الآن أطلق لخيالك العنان.. وارسم لنفسك الواقع ـ الذى تريد أن ـ تكونه بعد خمس أو عشر سنوات من الآن فى

المجالات التالية:

١- المجال الروحى.

٢- المجال الاجتماعى.

٣- المجال العملى.

٤- المجال الصحى والبدنى.

تغيير الذات

بعد التعرف على الذات من خلال ماسبق.. نأتى الآن إلى تفعيل الذات من خلال (التغيير).. وبداية نسأل..

لماذا يخفق كثير من الناس فى تحقيق أحلامهم؟

فسنجد أن الأسباب تعود لواحد من الأسباب الثلاثة..

١- أنهم لايعرفون ماذا يريدون..؟

٢- أنهم لايعرفون ماذا يفعلون..!

٣- أنهم يعتقدون بعدم قدرتهم على فعل مايريدون..!

الشماعة:

البعض يعلق أخطائه وفشله على أشياء كثيرة.. إلا ذاته..!!

الفاشلون فى تبرير سلوكياتهم.. وتصرفاتهم.. وعجزهم عن الفعل.. يتهمون أطرافا ثلاثة:

أولا: الأصل والطبع: الموروث الأسرى، القبلى، يمنحون الـ DN مفعولا كبيرا لتبرير فشلهم أو سلوكياتهم " أسرتنا حادة الطبع" " الغباء فى قبيلتنا كثير".

ثانيا: التربية: الوالدان، التقريع والنقد اللاذع " والدى كان يحطمنى" " أمى حرمتنى أن أكون متفوقا" " والدى لم يمنحانى الفرصة".

ثالثا: المحيط: العمل، الزملاء، التفضيل، الحرمان، الكيد " مديرى يحب فلان" ".. لو أملك واسطة..!! ".

المشكلة:

كل إنسان فى هذه الحياة تواجهه مشاكل متعددة، تبدأ منذ اليوم الأول فى خروجه لهذه الدنيا، ومع المشاكل تبنى الخبرات، وتتعمق التجارب، ونحن مع المشاكل التى واجهتنا وتواجهنا على ثلاثة أنواع:

النوع الأول: مشاكلنا المباشرة: نحن مسؤولون عنها، حلها بأيدينا، تغيير فهمنا لذاتنا.. طريق لحل هذه المشاكل، التخلف فى العمل، التأخر فى الإنجاز.

النوع الثانى: مشاكلنا مع الغير: حلها يحتاج إلى أن نحسن التعامل مع الآخر، نتعرف كيف نؤثر فيه، بعد أن نفهمه.

النوع الثالث: مشاكل مستحيلة الحل: ليس لنا. . أو للآخرين سلطة لحلها، أسباب لاطاقة لنا بها، الحروب الطاحنة، الظروف الاقتصادية، العاهات، الأوبئة.

الآن عدد المشاكل التى تواجهك من الأنواع الثلاثة السابقة:

١- مشاكل مباشرة.

٢- مشاكل غير مباشرة.

٣- مشاكل مستحيلة الحل.

علاج المشاكل:

فى علاج المشاكل التى تواجهنا اعتدنا أن نهتم بالأسباب بنسبة تفوق الـ٨٠ـ ولا نهتم بالحل إلا بنسبة ٢٠٪. !!.

عند الرغبة فى الحل. . ابحث دائما عن (الحلول) أكثر من بحثك عن (الأسباب)، اقلب المعادلة، واسأل نفسك:

- ماذا أريد لحل هذه المشكلة..؟

- كيف أعلم بالتحديد أنى حصلت على ما أريد..؟

- كيف أمنع تكرار المشكلة مرة ثانية..؟

- ماهى الموارد التى أملكها للوصول إلى ما أريد..؟

- ما لذى سأفعله للحصول على ما أريد..؟

المبــــادرة:

الفعل والمبادرة تجعلنا نتحكم فى مصائرنا.. بدلا من أن يتحكم بها الآخرون..!

المحفز ←—— منطقة القوة ←—— الأثر (الفعل)

بعد أن نتعرض لمؤثرات معنية، ويولد (محفز) معين.. نبحث عن (الفعل).. لكن أفعالنا تختلف باختلاف الأشخاص.. والسبب يكمن فى (منطقة القوة) وهى التى تسبق (الفعل) فالناجحون تكون منطقة قواهم مليئة بالمحفزات والرغبة فى العمل.. بينما يتوقف الفاشلون، وهنا يختلف (الأثر) بين من حفزته قوته للعمل وبين من ضعفت قوته عن العمل.

منطقة القوة هى المنطقة التى يتمايز فيها الناجحون عن الفاشلين..

هى منطقة القرار.. إما التقدم بكفاءة واقتدار، أو التخلف بذل وانكسار..!

منطقة القوة.. فيها يكمن سر نجاحنا.. وتميزنا.. وهى المنطقة التى تميزنا - كبشر - عن سائر المخلوقات.. حتى الحيوانات الذكية حيث قدرتها المحدودة، وتميزنا أيضا عن أدق الحاسبات الآلية التى لايمكن أن تخالف أسس برمجتها..

تتميز منطقة القوة بأنها تحوى:

١- الإدراك الفعلى: حيث التفكير فى عملية التفكير ذاتها، يستطيع الإنسان أن يدرك بعقله ماذا يفعل.. وبماذا يفكر..

٢- سعة الخيال: التخيل الذهنى نعمة من الله، تعيننا على تحقيق أحلامنا، من قصرت أحلامه.. قصرت أفعاله.

٣- المحاسبة: الضمير اليقظ، الإدراك الباطنى العميق للصواب أو الخطأ، السلوكيات التى تحكم أفعالنا.

٤- استقلال الذات: القدرة على الفعل بناء على إدراكنا الذاتى، القدرة على الاستجابة، التحرر من المؤثرات المعوقة.

الأثر: هى منقطة العمل.. الفعل.. الإنجاز.

هى نتيجة لما قبلها.. قوة منطقة القوة.. تجعل الأثر متميزا..

ما يلحق بنا من أذى. . فى هذه المنطقة ليس هو مايحدث لنا ولكن يكون بفعل استجابتنا له.

فى أنواع المشاكل السابقة.. غير الآن فعلك بناء على تغييرك فى منطقة القوة، اقترح حلولا للمشاكل السابقة، كيف يمكن لك أن تكون أفضل من ذى قبل..؟

١- مشاكل مباشرة.

٢- مشاكل غير مباشرة.

٣- مشاكل مستحيلة الحل.

إدارة الذات. . إدارة العقل:

تستطيع أن تعيش حياتك بإحدى طريقتين:

الأولى: أن تجعل مخك يدير حياتك بأسلوبه السابق..

الثانية: أن تقرر أن تدير عقلك بنفسك.. إدارة واعية..!

أيهما أفضل..؟

قرر أن تدير عقلك بطريقة جديدة..

قرر أن تدير ذاتك بكفاءة بالغة..

من يقول أنا قادر. . أنا أستطيع. . فهو يقول حقيقة..!

ومن يقول أنا غير قادر.. أنا لا أستطيع.. فهو يقول حقيقة أيضا..!

الفرق يكمن فى قوة المعتقد.. من يعتقد بنجاحه، فهو سينجح، ومن يعتقد بفشله.. فهو سيفشل..!

مهمتى العقل عند الإنسان:

أولا: العقل الواعى

ثانيا: العقل اللاواعى (الباطن): وهو مخزن هائل للمعلومات والخبرات، ومسؤول عن المشاعر والعواطف، والاستجابات غير الإرادية، وهو سجل للعادات الحسنة والسيئة، ولإحداث تغيير كبير وفاعل للذات الإنسانية.. لابد أن يكون التغيير من خلاله.

التواصل مع العقل الغير واعى:

أولا: الاسترخاء: إبعاد الذهن عن التفكير والنشاط.

ثانيا: التأمل: التركيز على الحاضر للاتصال مع الداخل بغرض اكتشاف قوة الذات.

ثالثا: التخيل: إنشاء (واقع) ذهنى لهدف مستقبلى، أو هو تصور خيالى لحدث ماض أو قادم.

برمجة العقل الغير واعى:

أولا: التكرار: سواء كان التكرار داخليا بأن يكرر الإنسان مع نفسه مايريد برمجته، أو التكرار من الآخرين (خارجى) سواء كان ذلك بقصد أو بدون قصد.

ثانيا: إنشاء كثافة حسية شعورية.

ثالثا: الممارسة والتطبيق.

طرق إدارة العقل:

أولا: بدل معتقداتك:

اطرح جانبا كل اعتقاد معوق ترى أن غير قادر على تنفيذه، قل: أنا قادر.. أنا أستطيع، ارصد بتأنى الاعتقادات المعوقة التى تقف فى طريق نجاحك..

اذكر خمسة معتقدات رئيسة كانت تقف فى طريق نجاحك فى الماضى:

١-..

٢-..

٣- ....

٤- ....

٥- ....

والآن . اذكر خمسة معتقدات رئيسية جديدة يمكن أن تساعدك لتحقيق نجاحاتك..

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

ثانيا: أطلق العنان لخيالك:

قال برنارد شو " التخيل هو بداية الابتكار" وقال آينشاتين " التخيل أهم من المعرفة"، كل الأعمال الناجحة بدأت (بحلم) وتطورت لتصبح (فكرة) ثم (عملا) عظيما خلده التاريخ..!

- عش أحلامك.. تصورها وقد تحققت، ازرع فى عقلك الباطن خبرة (إنجاز) الحلم.
- دون خمسة أشياء مهمة ورئيسة تتمنى تحقيقها.
- أعد ترتيبها حسب الأولوية بالنسبة لك.
- صغ عبارات قصيرة ومعبرة للأشياء الهامة بالنسبة لك.
- اختر مكانا هادئا، استرخ، تنفس بارتياح وبعمق.
- ردد بينك وبين ذاتك عباراتك السابقة.
- تخيل نفسك وأنت (تمارس) فعل الحلم وكأنه يحدث الآن.
- كرر عبارات التميز والإبداع " رائع... مبدع.. متميز.. ناجح"
- كرر هذا التمرين يوميا، ولأيام متصلة، لاتقل عن ٢٠ يوما.

ثالثا: نقى خرائطك الذهنية:

- تصورك الذهنى لما يحيط بك.. خريطتك عما تراه فى الواقع..

- بدل رؤيتك للآخرين الذين يخالطونك..

- اجعل خرائطك الذهنية.. نقية.. صافية، أبعدها عن الظنون.. الأحقاد.. الضغائن..

رابعا: استفد من تجاربك:

- فى حياتك الماضية. . تجارب. . قد لاتكون ناجحة.. لكنها مفيدة. .!!

- تعلم. . أنه لايوجد (فشل) بل (خبرات ودوروس). .

- من لايعمل. . لايفشل.. ومن لايفشل. . لايمكن أن ينجح. .!!

- عش الآن تجارب سابقة كأنها تحدث الآن. . دون خمس تجارب كنت تعتبرها فاشلة ثم ارصد ماتعلمته منها، ستجد أنك خرجت بالكثير من الدروس والعبر.

- احتفظ بما دونته من (خبرات). . ستحتاجها يوما ما..!!

خامسا: تحمل المسؤولية:

- العظماء فقط هم من يتحملون مسؤولية أخطاءهم..لأنهم يعتقدون أنهم يصنعون عالمهم.

- تحملك للمسؤولية يعنى أنك تستخدم إمكانياتك وقدراتك.. كاملة..!

- استرجع أداءك فى محيط الأسرة، الأصدقاء، العمل، فتش عن نفسك.. اعترف بخطئك وتحمل المسؤولية مع ذاتك أولا، وأمام الآخرين ثانيا، الاعتراف بالخطأ.. هو أول لبنة فى طريق الصواب.

سادسا: كن مرنا:

- الشخص الذى تكون لديه مرونة عالية.. تكون لديه القدرة ـ أيضا ـ على التحكم الفاعل بالأوضاع.

- حينما تكون المرونة منهجك.. يمنحك ذلك قدرة على النجاح فى كل الأحوال. . وكل المجالات.

- الإصرار التام والعزيمة القوية. . قد لاتحقق النجاح دون أن تصاحبها مرونة عالية - المرونة. . تعنى أن تكون مهيئا بسهولة على تجريب وسيلة أخرى حينما لا تفلح فى وسيلة أخرى.

- قم بمراجعة أهدافك، خططك، تأمل فيها جيدا، هل كنت مرنا. .؟

سابعا: تعاضد مع من حولك:

- لايمكن إلا أن تتصل بالناس وتتعامل معهم..!
- لا يمكن أن يكون للنجاح طعم.. حينما تعيشه لوحدك..!
- الآخرون.. هم سلاحك الأقوى نحو تحقيق أحلامك.. سيكون تحقيق الحلم أجمل حينما يكون مقرونا بسعادة الآخرين.. معك..!
- روح الفريق.. وحدة الهدف.. المصير المشترك، مبادئ نجاحك الذى لن تستطيع تحقيقه لوحدك..!

ثامنا: استمتع بعملك:

- لايمكن أن تحقق نجاحا فى عمل.. أنت تكرهه..!
- ينجح كثيرون فى أعمالهم.. لأنهم يرون فيه سعادتهم ومتعتهم..!

تاسعا: التزم:

- هناك فرق كبير بين الاهتمام والالتزام..!
- الالتزام يعنى أن تقرر.. وتعمل..!
- الالتزام هو القوة التى تدفعنا للعمل والاستمرار رغم صعوبة ماقد يواجهنا من ظروف.
- التزم أن تكون رب أسرة مثالى لأسرتك..!
- التزم أن تكون وفيا مبادرا محبا للجميع
- التزم بأن تكون ناجحا فى عملك من خلال استثمار قواك.
- التزم بأن لا ترضى إلا بالأفضل.. لذاتك..!

عاشرا: لا تخف من الرفض:

- لا تظن أن هناك من سيكون أحرص منك على ذاتك..!
- كن مصرا . . مثابرا على تنفيذ ماترتضيه لنفسك..
- لا تجعل الرفض يقف فى طريق إكمالك لطريق النجاح..
- تعلم أنك ربما ترفض مئات المرات.. لكن ستأتى لحظة يعترف بك فيها الجميع. . إن. . أصررت ودوامت على العمل وإبراز نفسك..!

●●●

مصادر برمجة الإنسان

هذا السؤال مهم. . واهتمت به البرمجة اللغوية العصبية، حيث أنها تفترض أن الإنسان وما تتشكل منه خريطته الذهنية ونظرته للأشياء من حوله، إنما تتشكل من خلال مؤثرات عدة.

وأثبتت الدراسات أن الإنسان حينما يبلغ سن السابعة يكون قد تبرمج لديه مايقارب من ٩٠ـ من تفكيره ونظرتُه للحياة، بينما تكتمل برمجته فى سن الثامنة عشر، ولكن هل يعنى هذا أن ماتمت برمجته فى العقل الباطن للإنسان أصبحت نهائية ولايمكن تغييرها؟ الإجابة عن هذا السؤال نعرفها من خلال معرفتنا للمصادر التى ساهمت ببرمجة الإنسان وفق رؤى وصور اجتماعية معينة، وهى:

أولا: الوالدان.. فالوالدان يمثلان المنطلق الأول للطفل فى هذه الحياة ومصداق ذلك قول الرسول ﷺ (... فأبواه يهودانه أو يمجسانه أو ينصرانه).

ثانيا: المدرسة.. تأتى المدرسة فى المرحلة الثانية بعد الوالدين ى برمجة الصورة الذهنية للعقل البشرى، ففيها يلتقى بالمعلم الذى يكون له تأثيره عليه، ويكتسب هناك أشياء لايكون قد اكتسبها من والديه.

ثالثا: الأصدقاء: فالأصدقاء يمثلون أرضا خصبة لاكساب الفرد عادات وسلوكيات مختلفة ربما لايجدها فى المنزل أو المدرسة.

رابعا: الإعلام: يمثل الإعلام مصدرا هاما فى برمجة العقل الباطن للإنسان من خلال مايكتسبه إما بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

خامسا: برمجة الإنسان لنفسه، وهنا إجابة للسؤال، إذ أنه بالإمكان أن يعيد الإنسان برمجة نفسه، من خلال التعرف عليها أولا، ورصد السلوكيات التى يرغب بتجنبها أو اكتسابه عادات جديدة، ويكون ذلك من خلال البرمجة اللغوية العصبية.

القواعد الرئيسة فى برمجة الذات:

١- يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة.

٢- يجب أن تكون رسالتك إيجابية.

٣- يجب أن تدل رسالتك على الوقت الحاضر.

٤- يجب أن يصاحب رسالتك إحساس قوى بمضمونها حتى يتقبلها العقل الباطن ويبرمجها.

يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات حتى تبرمج.

●●●

مستويات البرمجة

١- شهادة الدبلوم NL Diploma خمسة أيام تدريب وجها لوجه من قبل مدرب مسجل فى الاتحاد العالمى. يحق لحامل الدبلوم استعمال البرمجة اللغوية العصبية للتطوير الذاتى.

٢- شهادة الممارس NL Practitioner عشرين يوم (١٥ يوم بعد الدبلوم) تدريب وجها لوجه من قبل مدرب مسجل فى الاتحاد العالمى. يحق لحامل شهادة الممارس التطوير الذاتى والتطبيقات فى مجال الأعمال والاستشارات.

٣- شهادة الممارس المتقدم Maste Practitioner عشرين يوم تدريب بعد شهادة الممارس من قبل مدرب مسجل فى الاتحاد العالمى. يحق لحامل شهادة الممارس التطوير الذاتى والتطبيقات فى مجال الأعمال والاستشارات والعلاج.

٤- شهادة المدرب Trainer واحد وعشرون يوما من التدريب بعد شهادة الممارس المتقدم من قبل مدربين متقدمين اثنين مسجلين فى الاتحاد العالمى. يحق لحامل شهادة المدرب التطوير الذاتى والتطبيقات فى مجال الأعمال والاستشارات والعلاج والتدريب لشهادة الممارس والممارس المتقدم. كما يحق له عضوية الاتحاد العالمى للبرمجة اللغوية العصبية عضوية كاملة.

٥- شهادة المدرب المتقدم MasteTrainer عشرين يوم تدريب بعد شهادة الممارس من قبل مدرب مسجل فى الاتحاد العالمى. يحق لحامل شهادة المدرب المتقدم التطوير الذاتى والتطبيقات فى مجال الأعمال والاستشارات والعلاج والتدريب لشهادة الممارس والممارس المتقدم والمدرب. ويحق له عضوية الاتحاد العالمى عضوية كاملة

●●●

حديث الذات.. سر قوانا الخفية !!

ماذا تقول حينما تتحدث مع نفسك؟!

حاول أن تتأمل حالتك المزاجية التى تعيشها هذه اللحظة، تأملها بتدبر.. بماذا تفكر؟ ماهو شعورك.. وكيف تصف حالتك الحالية؟ خذ نفسا عميقا وفكر بذلك لدقيقة واحدة.. من نعم الله عز وجل على بنى البشر نعمة االإدراك الذاتيب تلك التى تتيح للإنسان منا أن يتأمل وضعه وحاله، ويقف معها فى صف مقابل متجرد عنها.. وكأن شخصاً آخر هو من يقوم بوصف هذه الحالة، ولاشك أن هذه النعمة العظيمة مما تميز بها بنو البشر عن غيرهم من المخلوقات خاصة المخلوقات الذكية من الحيوانات والطيور.

وهذه الميزة تمنحنا القدرة على أن نتنحى جانبا عن ذاتنا ونتفحص حتى طريقة رؤيتنا لأنفسنا، وهذا يمنحنا قدرة أكبر على صياغة أنفسنا بشكل أفضل وأجمل، ولاينعكس تأثيره على سلوكياتنا وتوجهاتنا فحسب، بل حتى فى رؤيتنا للآخرين.

واحديث الإنسان مع نفسه هو الواقع الشرارة الأولى التى تصنع ذواتنا فتجعلنا فى مصاف المتفوقين المتقدمين، أو تبقينا فى دائرة الركون والخمول، فأصواتنا الداخلية توجهنا فى رغباتنا وطموحاتنا، ألم يحدث ذات يوم أن اسمعتب صوتين فى داخلك.. أحدهما يحثك على الذهاب للمحاضرة والآخر يدعوك للبقاء؟ أو صوتا يذكرك بزيارة والديك وآخر يؤجل ذلك؟ وحديثنا مع ذواتنا.. ترى هل هو فى غالبه باعث لنا للتقدم والتطور وإحسان الظن بالآخرين؟ أم هو عكس ذلك.. فيبقينا فى دوائر الخمول والكسل ويقدم لنا الافتراضات السلبية؟

فى دراسة أجرتها جامعة أمريكية فى العام ١٩٨٣م عن االتحدث مع الذاتب توصلت إلى أن أكثر من ٨٠٪ مما نحدث به أنفسنا هو سلبى وضد مصلحتنا، وأن هذه النسبة المرتفعة من الأحاديث السلبية تتسبب فى أكثر من ٧٥٪ من الأمراض التى تصيبنا بما فيها أمراض الضغط والسكر والنوبات القلبية وغيرها.. ذلك أن نصف المرض هو اوهمب الإصابة به.. !!

ويذكر الدكتور شيد ستر فى كتابه (ماذا تقول حينما تتحدث مع نفسك؟) أن حديثنا مع أنفسنا فى الثمانى عشرة سنة الأولى من أعمارنا يقول لنا فى أكثر من ١٤٨ ألف مرة (لا تفعل..) بينما يستقبل من الرسائل الإيجابية فى ذات الفترة الزمنية ما لا يتجاوز ٤٠٠ رسالة إيجابية فقط.. !! مفترضا أن الفرد نشأ فى بيئة إيجابية إلى حد معقول..

وحديث الذات.. يمر بثلاثة صور رئيسية أولها وأكثرها خطورة هو (الإرهابى الداخلى) وهذه الصورة قد تجعل صاحبها فاقدا للأمل متقوقعا عند حدود معينة لا يتخطاها، موهما نفسه بعدم الكفاءة والعجز عن الفعل ومن عباراتها قول: (أنا ضعيف، أنا غير مقبول، لا أستطيع، حاولت ولم أنجح، لا أستطيع الحضور مبكرا) فهذه العبارات

السلبية تساهم فى (برمجة) حياة الشخص من خلال إرسالها لهذه العبارات السلبية نحو العقل الباطن ويؤدى تكرارها إلى اتخاذها قاعدة أساسية لا يمكن البعد عنها أو الانفكاك من أسرها.

الصورة الثانية من صور حديث الذات هو ما تفعله كلمة (لكن) من مفعول سلبى على صاحبها، كأن يقول "أريد أن أنجح.. لكنى لاأستطيع المذاكرة، أرغب بترك التدخين.. ولكن هذا صعب، أود أن ألقى كلمة أمام الحضور.. لكنى أخاف أن أخطئ..: هذه العبارات وإن بدأت برغبة (إيجابية) بيد أن كلمة (لكن) قتلتها.. وجعلت ما يرسخ فى العقل الباطن هو المفهوم السلبى وهو العجز وعدم القدرة.

الصورة الثالثة من صور حديثنا مع ذواتنا هى الصورة الأجمل والأفضل وهى (التحدث الإيجابى) كالقول ا!نا أستطيع، أنا قادر على الإبداع، أنا مرن، لدى القدرة على التحدث أمام الجميعب وهذه الصورة من أفضل الصور.. وكما أسلفنا فهى تمثل النسبة القليلة من تعاملاتنا ومما لاشك فيه أنها سمة الناجحين الذين يشهد لهم بالعظمة والتفوق.

وقد عبر القرآن الكريم عن هذه الصور من حديث الإنسان مع ذاته وقسم (نفس) الإنسان إلى ثلاثة أقسام فهناك النفس المطمئنة **﴿يا أيتها النفس المطمئنة﴾** وهناك النفس الأمارة **﴿إن النفس لأمّارة بالسوء﴾** وهناك النفس اللوامة **﴿ولا أقسم بالنفس اللوّامة﴾** وكل منها يقوم بدوره على الإنسان إن خيرا فخير وإن شرا فشر.

بقى أن أقول ان كل إنسان (قادر) على أن يصنع حياته من جديد ويرسم لها نمطا إيجابيا بأن يعاهد نفسه على أن يكون إيجابيا فى تعاملاته مبتعدا عن الاحباطات الداخلية وصاما أذنيه عن صوته الداخلى الذى يوهمه أنه لايستطيع أن يحقق ما حققه الآخرون من نجاحات وتميز.

لنخوض تجربة بسيطة.. تبعد عنا احديث النفسب السلبى، وترسخ فى أذهاننا الأحاديث الإيجابية، وهذا الأمر سهل جدا ويملكه الجميع بشرط أن يتم تطبيقه بإيمان

كبير ورغبة أكبر بإتمامه، ليقوم كل راغب بالتغيير بتدوين رسائل إيجابية فى ورقة صغيرة يحملها فى جيبه وليحرص على أن تبدأ كل رسالة بعبارة إيجابية كأنا استطيع.. أنا قادر وليبتعد عن التعبير السلبى كقوله الا أريد أن أكون جاهلاب ذلك أن العقل الباطن يخزن الرسالة دون كلمة (لا)، وليحتفظ بتلك الورقة فى جيبه وليكرر قراءتها بين كل فترة وأخرى، مهيئا نفسه من خلال إحساس عميق تتطلب خلوة وبيئة هادئة، ولو وطن نفسه على قراءة تلك الرسائل يوميا ولمدة شهر، مؤمنا بحاجته للتغيير وراغبا به فسيجد - بإذن الله - نتائج إيجابية تنعكس على واقعه فى المستقبل.

يقول مؤلف (العادات الدائمة) اثق بما تقول وكرر نفس الرسائل الإيجابية، أنت سيد عقلك وقبطان سفينتك، أنت تتحكم فى حياتك وتستطيع تحويلها لتجربة من العادة والصحة والنجاح بلا حدود، عش كل لحظة كأنها آخر لحظة فى حياتك، عش بالإيمان، عش بالأمل، عش بالكفاح وقدر قيمة الحياةب.

●●●

سر تحرير الذات

إن ما نسميه تحرراً اليوم هو فى الحقيقة مجرد تمسك آخر بفكرة أخرى، أو شعور آخر أو اعتناق لإحساس جديد يصرفنا مؤقتاً عن الصراع الداخلى والخارجى، من الواضح أن هذا ليس حلاً فعلياً.

إن ادراك صعوباتنا الداخلية والتحرر منها أمر يتطلب منا تشكيل نوع جديد ومثير من العلاقة مع الذات، يمكن أن نعتبر هذا مؤقتاً علاقة مثالية بين طبيب ومريض، صورة الطبيب أمر مهم للغاية فى هذه العلاقة لأن المريض «الذات الكاذبة التى تعانى».

كائن معتل للغاية وعاجز عن ادراك ذاته بواقعية او احداث تأثير علاجى، وللأسف هذا المريض الذى بداخلنا تم علاجه بشكل سيئ فى سنوات النشأه وبذالك أصبح شديد الحساسية، ومصابا بوسواس المرض، موقف وشعور الطبيب امر يحتاج الى اهتمام ووعى

بالغين، لأن المريض شديد الحساسية لأى علاقة داله على موقف سلبى او أى تأكيد عصابى لوجوده الفعلى، وتبرير لمرض المستمر وعدم ثقته، لذا فإن الطبيب ينبغى أن يتسم بالموضوعية والحيادية وعمق الفهم وعدم تحكيم أهوائه الشخصية فى تطور الحالة والطبيب يجب أن يكون يقظا للغاية وواعيا طوال الوقت بكل شىء يحدث فى عمله فى العلاج.

فى المواقف العلاجيه الفعليه كثير من الاطباء يفشلو وينهار صبرهم مع مريض صعب المراس، وبالطبع عندما يحدث هذا يضيع كل أمل بالشفاء بالنسبة للمرض بالطريقة الجديدة.

ملاحظة

ثبت أن للمريض مهارة ذاتيه فى اظهار ردود الأفعال كى يثبت واقعية حياته الزائفة المتكيفة على وضع معين. .

ملاحظه مشاعر الالم والغضب والإستياء والتضحية بالذات هى سلوك لإنكار الذات التى نصنعها بأيدينا.

انتبه إلى هذه الأمور

١- بمجرد أن تعرف المشكلة تعرف الحل.

٢- اكتشاف نقطه الضعف يعنى بداية التخلص منها.

٣- تحرير الذات هى النتيجة الطبيعة التى تأتى دائما عقب ادراك إن التشبث يسبب الضرر والالم والجراح.

٤-التعاسه لاتأتى اليك إنها تنبع منك.

٥- المعاناة هى مجرد شيئ التقطه أنت بطريق الخطأ.

جوهر تحرير الذات

ان تفهم حقيقه اننا نحمل احباطات متراكمه على مر السنين وأن هذه الاعباء الشاقه لم تفعل شيئا سو انها زادت من حزننا وندمنا ولم تكسبنا أى نوع من التغيير

هذا انجاز مهم (اعلان عن اول انفصال مذهل من سلسله انفصلات الذات).

الشيء المهم (ماهو الشيء الذى ينبغى التخلى عنه).

ان المعرفة السامية تبدأ بالكشف أمام نفسك وليست معرفة ذهنية، انها من جانب سامى وحكيم وقوى من نفسك هذا الجانب يسمو على التفكير العادى وصراعه

طبيعتك الداخلية التى استيقظت مؤخرا تعرف ما هو الأفضل بالنسبة لك لأنها ترى الحياة بدون التناقضات والاضطرابات المؤلمة التى دائما ما تصاحب الإهتمام القهرى بالنفس.

هذه المعرفة الأسمى تدرك أنك لست مضطرا إلى أن تتألم عندما تكون على يقين

(اتصل بالذات السرية الساكنه بداخلك فإنها تقوم ببقية الأمر).

- ما تحتاجه هو ان تكف عن التفكير فى الذات.
- الهزيمة تأتى التشبث بحلول لا تجدى.
- تحرير الذات يأتى من غير جهد عندما لايكون هناك خيار.
- الحرية الحقيقية هى غياب الذات التى تشعر بأنها مقيدة وليست القيود التى تكسبها الذات فى محاولة البحث الجديد.
- عندما أكون خائفا يزداد تشبثى بكل شئ أريد التحرر منه.

ما البديل؟ الذى يمكن ان تقوم به للتعامل مع الشيء الذى لايرغب أن يفارقك

كل ما هن لك انك ستؤذى نفسك وللقضاء على مخاوفك بشكل نهائى ينبغى ان تنسى فكرة الهزيمة عليها وتفكر فى (التتور) أو (التتوير).

انت بحاجة الى استكشاف افكارك ومشاعرك الساميه ومشاعرك الخائفة أكثر منحاجتك الى الإيمان بها

بمجرد أن نكف عن اختيار الخسارة يحل الفوز محلها دون عناء

أياً ما كان ما نحن مدفوعون للفوز به فإنه لا يمكن أبدا أن يقودنا للنصر الحقيقى

لأن أى إنسان مدفوع نحو القيام بشئ.... تعذبه القوة الخارجية بسياطها وهذا تعبير لأى تعريف الفاتح المنتصر

معاناتك الأن بحيث تكون سعيدا فى المستقبل تشبه إلقاء نفسك من القارب فى الماء على امل أن تشعر بالإرتياح عندما يتم إنقاذك

أى رغبه قهرية لا يمكن أبدا أن تكون مصدر متعه حقيقيه لأن أى شئ تكون مكروها على الرغبه فيه يجعلك خادما لهذا الدافع ليست هناك متعة فى ان يجد المرء نفسه مدفوعا فى الحياة.

تعلم الإصغاء الى أى مشاعر تلقى بظلال الشك........ على حاجتك الى المعاناة.

خطؤنا.....اننا نحاول التوصل الى الكيفية التى نتكيف بها مع الموقف الذى نعانى منه..... او التعامل معه.... بأفضل ما نستطيع.... بدلا من أن نتعلم الكيفية التى نقتلعه من جذوره

نحن لا نرضى فى حياتنا بأى حكم ديكتاتورى.... فلماذا نرضى بالمعاناة دون الشكوى...

وكل هذه القوة الداخلية الطاغية بما فيها قائدها الأكبر (الدكتاتور) الذى يدعى الذات الزائفة

الثورة والتمرد مطلوبان......

وأعدك أن النصر سيكون حليفك ولكن ينبغى أن تثور وتتمرد بذكاء

لاتضيع وقتك فى التخطيط لانقلاب فى موقع العمل أو البيت (لا تمس علاقاتك)

المشكلة ليس فيها....................

اذا كنت ترغب فى حياة هانئة فى حاضرك والى الابد

المرحلة الأولى: اذا اردت اصلاح حياتك.. الوعى للمشكلة... مع العجز عن التفكير فى مخرج

الوعى: هو التحرر من جميع الأفكار والمشاعر المحبطة والتى تملى عليك الكيفية التى تفوز بها.

كيف يمكن أن نتخلص من هذه الأفكار السلبية والمشاعر السيئة التى تكمن فى طريقة تفكيرك:

١ ـ ادراكك بأنها تبدو اللحظة الحالية سيئة فقط....

٢ ـ احتلال مؤقت.....

٣ ـ انك لست ملكاً (لهذه المشاعر) السلبية...

٤ ـ لاتستطيع السيطرة الكاملة على حياتك...

سعيك الى مزيد من الفهم لموقف مؤلم..... يعنى سعيك الى الكيفيه التى يمكنك التحرر بها منه..

٥ ـ الإبتعاد عن المشكلات التى لا ترغبها فى حياتك يزداد سهوله مع ازدياد ووضوح رؤيتك للشخص الذى لاتحتاج إلى أن تكونه

ما هى الذات الزائفة:

(هى النطاق الواسع من المؤثرات الخاصة)

تحب ان (تشاهد متاعب.. ومشكلات... وهى تبدو لك على نحو دائم بمثابه كل شئ وفى كل مكان بخلاف مكانها وماهيتها

تريد أن تثبت ذاتها ولو بطريقة غلط.....كلعب دور الضحية مثلا أى تحزنك على نفسها

مراقبة النفس:

هى طريقة تكون فيها واعيا على نحو تام بينما تبقى متحرراً من أى انشغال وقلق عليها، بهذا الموقف النفسى الفريد تظل دون جهد بمعزل عن جميع الهموم التى لاجد وى منها.

لأنه حتى اذا تحقق شئ منها فإنما يتم التعامل معها. مثل أى شئ آخر تراه وليس أساس كونه من ثوابت نفسك.

النفس الكاذبة (الإنفعاليه) لا تستطيع أن تعيش فى ضوء هذا الوعى الجديد بالنفس تهرب وتخاف إذا وجدتك قويا والقوة هنا هى الوعى والمراقبة.

- العمل الداخلى ينفع النفس الداخلية

- العمل الوحيد ذا القيمة الباقيه هو الذى نقوم به داخل أنفسنا من اجل انفسنا

اننا اعتدنا الإعتماد على الأخرين فى الحكم على الأشياء اذا تعتقد أنها قيمه فقط اذا أدرك وعرف الأخرون قيمتها.

هذه النوعيه المؤلمة من التفكير لاتجعلنا نحاول إرضاء الاخرين فحسب......

بل تثبط عزيمتنا حيال القيام برحلة مثيرة نستكشف فيها أنفسنا بمنظور طريقة تفكيرنا الموجه نحو البيئة الخارجية

نعتقد بشكل خاطئ أنه إذا لم يستطيع أحد غيرنا رؤية جهودنا الداخلية أو بطريقة ما لم يستحسن الأمور التى اكتشفناها فى ذاتنا (فإن جهودنا تذهب سدى)......

هذا ابعد ما يكون عن الحقيقة هذه الحالة السامية الداخلية والتى هى مصدر الاستقلال الحقيقى للذات تسكن بالفعل داخلك إنها ليست شيئا تحتاج إلى تضيفيه إلى ذاتك.حيث أنها كانت دائما تنمى إليها هذه المعرفة الخاصة تعلمنا أن هذه الجائزة الكبرى هى شئ ندركه وليس شيئا نكتسبه.

إذن اذا لم تستطيع منح نفسك هذا النصر الداخلى..... فكيف يتحقق.ينبغى أن نتعلم الكف عن التفكير من منظور البدايات والنهايات والنجاحات والإخفاقات وابدأ فى التعامل مع أى شئ فى حياتك على انه تجربه تعلم وليست تجربه اثبات.

عند التعامل مع الحياة بالطريقة الجديدة فإنك لن تبدد طاقتك الثمينة فى كفاح لأنه يدل لإثبات ذاتك لنفسك وللآخرين.

يمكنك ان تستثمر طاقاتك الآن فى أشياء اسمى واعلى من شأنها أن تمكنك من ان ترى بوضوح كم كنت متشبث بعناد وبالأفكار والمشاعر واعتقادات مدمر بذاتك.

●●●

جيمس آلان (أنت اليوم حيث أوصلتك أفكارك، وستكون غداً حيث تأخذك أفكارك).

– قامت إحدى الجامعات فى كاليفورنيا بعمل دراسة على التحدث مع الذات عام ١٩٨٣م توصلت من خلالها إلى أن أكثر من ٨٠ـ من الذى نقوله لأنفسنا يكون سلبياً ويعمل ضد مصلحتنا ـ وبسبب ذلك القلق يتسبب فى أكثر من ٧٥ـ من الأمراض مثل ضغط الدم العام والقرحة والنوبات القلبية.

مصادر الحوار مع الذات (أو البرمجة الذاتية):

١ ـ الوالدين:

ـ د. تشاد هيلمسيتر يقول (أنه فى خلال الـ ١٨ سنة الأولى من عمرنا وعلى افتراض نشأتنا فى عائلة ايجابية لحد معقول يكون قد قيل لنا أكثر من ١٤٨٠٠٠ مرة كلمة لا أو لا تعمل ذلك، وعدد الرسائل الإيجابية فقط ٤٠٠ مرة) فيتم برمجتنا سلبياً.

ـ د. تاد جيمس ـ ووبات وود سمول

(عندما نبلغ السابعة من عمرنا يكون أكثر من ٩٠ـ من قيمتنا قد تخزين فى عقولنا، وعندما نبلغ سن ٢١ تكون جيع قيمنا قد اكتملت واستقرت فى عقولنا).

٢ ـ المدرسة:

برمجة سلبية من خلال قول مدرس لك أل يمكنك فهم اى شىء أبداً؟

٣ ـ الأصدقاء:

العمر من ٨ ـ ١٥ سنة هى فترة الاقتداء بالأخرين وتقليد السلوك.

٤ ـ الإعلام:

قامت مغنية مشهورة بارتداء زى معين فى نفس الأسبوع كانت ٥٠ ألف فتاة ترتدى مثلها.

٥ ـ أنت نفسك:

د/ هلمستر (أن ما تضعه فى ذهنك سواء كان سلبياً أو إيجابياً ستجنيه فى النهاية).

مستويات التحدث مع الذات:

١ ـ المستوى الأول (القاتل أو الإرهابى الداخلى):

يجعلك فاقد للأمل، ويشعرك بعدم الكفاءة، ويضع أمامك الحواجز.

يبعث لك إشارات سلبية مثل (أنا خجول ـ انا ضعيف ـ ذاكرتى ضعيفة جداً ـ أنا لا أستطيع ـ شكلى غير جذاب).

تحدثك السلبى مع نفسك يرسل إشارات سلبية للعقل الباطنى يرددها باستمرار على أن تصبح جزء من اعتقادك القوى، ثم يؤثر على تصرفاتك وأحاسيسك.

٢ ـ المستوى الثانى (كلمة لكن السلبية):

مستوى يريد التغيير ويريد افيجابية ولكن يضيف كلمة اكن التى تمحو الإشارات الإيجابية التى سبقتها مثل (أريد الاستيقاظ مبكراً ولكن لا أحب ذلك ـ اريد إنقاص وزنى ولكن لا أستطيع).

٣ ـ المستوى الثالث (التقبل الإيجابى):

وهو مصدر القوة وعلامة الثقة بالنفس التقدير الشخصى السليم وهو أقوى مستوى للتقبل افيجابى فرسالة مثل (أنا استطيع أن أحقق أهدافى ـ أنا قوى ـ أنا إنسان ممتاز......).

الأنواع الثلاثة للتحدث مع الذات:

١ ـ الفكر (للتحدث مع الذات):

وهذا النوع للتدث مع الذات ذو قوة شديدة ويؤدى لنتائج خطيرة فمكن هذا النوع أن يؤدى للإكتئاب ويؤثر سلبياً على الصحة البدنية.

فمثلاً إذا فكرت فى شخص لاتحبه تذكرت أحد المواقف التى كان ذلك الشخص طرف فيها واستمعت لما تقوله لنفسك فلاحظ الإحساس الذى تشعر به.

فرانك أو تلو يقول:

- (راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال).
- (راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات).
- (راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع).
- (راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك).

٢ - الحوار مع النفس (للتحدث مع الذات):

مثل أن تدخل فى جدال مع شخص وبعد أن يتركك الشخص يدور فى ذهنك شريط الجدال مرة أخرى وتحاور نفسك وتقوم بإعادة الحوار مع إضافة عبارات كنت تتمنى أن تقولها وقت الجدال الأصلى وتظل على هذا المنوال.

هذا النوع من التحدث مع الذات يولد أحاسيس سلبية قوية.

٣ - التعبير بصراحة والجهر بالقول (للحديث مع النفس):

سواء بصوت مرتفع مع نفسك بكلام سيئ أو أفكار سلبية وتؤدى لتوليد طاقة سلبية ضخمة وأضرار صحية منها ضغط الدم. أو بحوار سلبى عن نفسك مع طرف آخر؛ الذى يؤدى لأضرار بالغة الخطورة وتوليد أحاسيس سلبية هدامة تقلل من أداء أدوارك فى جميع مجالات الحياة.

التحدث للذات بطريقة سلبية يبرمج العقل بإشارات سلبية تستقر وترسخ فى العقل الباطن وتصبح عادات.

يقول العالم الألمانى جوته (اشر الضرار التى ممكن ان تصيب الإنسان هو ظنه السيئ بنفسه)

وفى حديث شريف يقول الرسول ﷺ: «لايحقرن أحدكم نفسه».

يقول آرنس هولمز فى كتابه النظريات الأساسية لعلم العقل (أفكارى تتحكم فى خبراتى، وفى استطاعتى توجيه أفكارى).

مرايان ويليامسون (فى استطاعتنا فى كل لحظة تغيير ماضينا ومستقبلنا بإعادة برمجة حاضرنا).

العقل الباطن يحتفظ بالرسائل الإيجابية التى تدل على الوقت الحاضر.

القواعد الخمس لبرمجة عقلك الباطن:

١ ـ يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة.

٢ ـ يجب أن تكون رسالتك إيجابية.

٣ ـ يجب أن تدل رسالتك على الوقت الحاضر.

٤ ـ يجب أن يصاحب رسالتك الإحساس القوى بمضمونها.

٥ ـ يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات.

خطة ليكون التحدث مع الذات ذو قوة إيجابية:

١ ـ دون على أقل خمس رسائل ذاتية سلبية لها تأثير عليك.

مثل (أنا عصبى. .'...... أنا ضعيف). والآن مزق هذه الورقة التى بها الرسائل السلبية والق بها بعيداً.

٢ ـ دون خمس رسائل ذاتية إيجابية تعطيك القوة وابدأ بكلمة أنا.

مثل (أنا ذاكرتى قوية ـ أنا إنسان ممتاز).

٣ ـ دون هذه الرسائل الإيجابية فى مفكرة صغيرة واحتفظ بها معك.

٤ ـ والآن خذ نفساً عميقاً واقرأ الرسالة الواحدة تلو الأخرى إلى أن تستوعبهم جيداً.

٥ ـ ابدأ مرة أخرى بأول رسالة وخذ نفساً عميقاً واطرد أى توتر داخل جسمك:

- اقرأ الرسالة الأولى عشر مرات بإحساس قوى.

- اغمض عينيك وتخيل نفسك بشكلك الجديد ثم افتح عينيك.

٦ ـ ابتدأ من اليوم أحذر ماذا تقول لنفسك، أحذر مال الذى تقوله للأخرين، وأحذر ما يقوله الآخرون لك.

لو لاحظت أن رسالة سلبية قيم بإلغائها بأن تقول إلغى ـ وقم باستبدالها برسالة أخرى إيجابية.

جيم رون (التكرار أساس المهارات).

عليك أن تثق فيما تقوله ـ وأنت تكرر دائماً لنفسك الرسالات الإيجابية فأنى سيد عقلك أنت تتحكم فى حياتك وتستطيع تحويل حياتك لتجربة من السعادة والصحة والنجاح بلا حدود.

●●●

تواصل مع ذاتك...تسعد حياتك

هذه بعض الخطوات اخى الانسان تساعد فى تواصلك مع ذاتك لتسعد كل حياتك فالتواصل مع الذات وإعطائها الدعم والثقة والحب لهو من أهم الاسباب التى تؤدى الى انعكاس المشاعر الايجابية على سلوكيات الفرد مما يسهل عملية التواصل مع الآخرين واكتمال العلاقة معهم ومن ثم التوصل الى استقرار متكامل وحياة هانئة سعيدة، وهذه بعض الإرشادات البسيطة التى تساعد على التواصل مع الذات وجعلها فى حالة رضى واستقرار دائم:

تقبل الذات كما هى مع الجهد الكامل لإصلاح العيوب وجعلها فى أحسن صفة.

تعزيز القدرات الموجودة لدى الفرد وتنميتها بكل الوسائل المشروعة المتاحة.

التوجه نحو مستقبل مشرق وذلك بالتخطيط المنظم ووفق القدرات والإمكانيات المتوفرة لدى الفرد.

التغلب على المشاعر السلبية فى المواقف السيئة وإعتبار أن الموقف السىء خبرة جيدة لتحاشيه وعدم تكراره.

الترحيب بالمشاعر الإيجابية ومنح القلب للحب الحقيقى بأنواعه المختلفة سواء فى موقف إنسانى أو سلوك جميل أو إنسان بمجمل ذاته.

عدم تحميل النفس مالا تطيقه من لؤم نتيجة للأخطاء مع عدم إلقاء اللوم على الآخرين.

تقبل الآخرين كما هم بحسناتهم وسيئاتهم فالبشر متفاوتون فى كل شىء.

استقبال الفرد بكل رضى وسرور لأراء الآخرين فيه وملاحظتهم عنه ومن ثم تقويمها للإستفادة منها للتقويم نحو الأفضل.

ومن أهم تلك الإرشادات أن يكون الفرد متمسك بتعاليم دينه الحنيف بتطبيقها على نفسه وعلى الآخرين بحيث تظهر ذاته فى أجمل وأبهى حلة وقد صدق الإمام الشافعى حين قال:

صن النفس واحملها على مايزينها	تعش سالما والقول فيك جميل
ولا تولين الناس إلا تجملا	نباك دهرا او جفاك خليل

الاتصال والتواصل مع الذات والآخر:

توصلت الأبحاث، والمدارس المتعلقة بالاتصال على إن نمو الاتصال يعتمد على فهم الفرد لنفسه.

يعتمد الاتصال مع النفس على التحدث مع النفس إن كان شعوريا أو لا شعوريا لفظيا أو غير لفظى.

كما يحدث عندما يسترجع الفرد أحداث النهار قبل النوم، أو عندما يحدث الفرد نفسه أثناء ساعة الامتحان، أو عندما يقرأ الأسئلة ويقرر الإجابة عليها. كذلك تعتمد مهارة الاتصال مع الآخرين على مهارة الاتصال مع النفس، فالأفراد الذين يحاولون معرفة أنفسهم وقابليتهم ومعتقداتهم واتجاهاتهم وقيمهم وتوقعاتهم تكون لهم القدرة على معرفة تلك الجوانب لدى الآخرين مما يسهل لهم الاتصال معهم.

يعد إدراك الذات الذى يتضمن الخبرة والمعتقدات والاتجاهات والقيم، المرشد لسلوك الفرد واختياره للحياة وتقبله العالم والبيئة المحيطة به وفهمها. كما يشعر بماهيته وقيمته فى ذلك المجتمع الذى يعيش فيه.

إن لتثمين الذات الذى يتضمن شعور الفرد نحو صفاته الجيدة والتى تدفعه أن يستخدم العالم المحيط به ويتعلم مواقف جديدة وأشياء أخرى مهمة فى حياته ويلتقى بأصدقاء جدد، ويدرك أن للمغامرات جوانب سلبية وتؤدى أحيانا إلى الفشل. وبالرغم من ذلك فانه يدخل فى تلك المغامرات.

وقد درس علماء النفس والتربويون الأمريكان قديما الذات وصاغوا نظريات حولها. كالنظرية الروحية التى تعتمد على (التفكير والشعور) . والنظرية الاجتماعية التى تعتمد على (التفاعل الاجتماعى مع الآخرين). ويركز علم النفس الاجتماعى على النظرية الثانية وذلك لاهتمامه بأساليب التفاعل الاجتماعى. كما أكدت نظرية إدراك الذات على تفاعل الفرد مع الآخرين أيضا.

ويعتمد هذا على تنمية الطفل لذاته من خلال التعامل مع الآخرين والذى يبدأ بعلاقته مع أمه وأفراد عائلته وأقرانه وأصدقائه ومجتمعه. أما فى مرحلة المراهقة فإن المراهق يحاول التعرف على نفسه ومميزاته الجسمية، ويحاول الشاب الاعتماد على نفسه بناءا على اكتمال نموه. أما كبار السن فإنهم يدركون بأنهم كبروا وحان وقت عطائهم وإنتاجهم. إذن قد يمكن أن نعد عملية الاتصال الاجتماعى هى بمثابة انعكاس لما نعرفه عن أنفسنا، يدرك الفرد نفسه عندما يتخذ الأدوار الاجتماعية المختلفة، كدور الأب، والموظف، والزوج، ورئيس العائلة، وعضو فى نادى أو جمعية أو حزب، أو مؤسسة ...الخ من أدوار يمارسها الفرد. كما يعتمد تثمين الذات على التفاعل الاجتماعى مع الآخرين والفرد الذى لديه مهارة للاتصال يستطيع أن ينمى قابليته على التحدث أمام الجماهير، ويستعمل لغة الجسم بمهارة ودقة. كما يستطيع أن ينمى قابلية الاستماع للآخرين وتكون لديه مهارة معينة لجلب انتباه الجماهير، على سبيل المثال اختيار الملابس

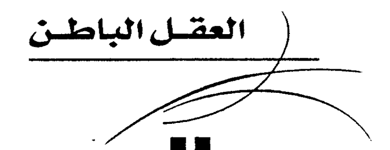
التى يرتديها وتنسيق ألوانها لكى تعجب الآخرين، أو قدرته على قيادة الجماهير وغيرها من المهارات.

وأخيراً لا بد من القول إن عملية الاتصال مع الذات هى عملية نفسية داخلية تحتاج إلى إمعان النظر فى الذات وتفحصها واكتشاف الخبرات الجيدة وتثبيتها، وتعديل الخبرات السلبية أو استبعادها من دائرة الذات، ولا يتم ذلك إلاّ من خلال المناجاة الذاتية والنقد الذاتى واكتشاف تلك الخبرات، ويمكن أن يتم التواصل أيضاً مع الذات عن طريق المرآة من خلال النظر إلى صورة الجسم ،ويمكن أ ن أن يتم عن طريق التداعى الحر وغير ذلك من الأساليب التى تساعد على اكتشاف الذات والتواصل معها.

كما يمكن أن نتواصل مع الآخرين على طريق الكلمة اللفظية والتعابير والأقوال، ومن خلال الأساليب غير اللفظية كلغة الجسد، ولغة العيون، وغيرها من السلوكيات غير اللفظية. كما أن تقديم الفرد لذاته للآخرين من أجل تحسين صورته أمامهم شكلاً جديداً من عملية التواصل، فتقديم الفرد نفسه للآخرين يتم من خلال استراتيجيات عديدة، منها الحظو بالذات، والتوسل، وترقية الذات، والتوكيدية، وأساليب أخرى دفاعية كتقديم الأعذار والحجج وغيرها.

وسوف نتحدث فى موضوع قام عن هذه الفنية المهمة فى التواصل الإنسانى واثر ذلك على التوافق أو سوء التوافق لدى الفرد. راجياً من الإخوة الأفاضل التكرم بالتعليق على استراتيجيات تقديم الذات وعلاقة هذه الاستراتيجيات بالصحة النفسية والقلق الاجتماعى واضطرابات الكلام والوحدة النفسية وغيرها من الموضوعات ذات الصلة.

■ ■ ■


العقل الباطن



كيف تبرمج وتسيطر على عقلك الباطن

بقدرة من الله عز وجل. . جعل لكل إنسان قدره داخليه بالتحكم فى تصرفاته وما يبدر منه نتيجة لتخاطب داخلى مع نفسه.

ولكى تسيطر على عقلك الباطن عليك آن تعرف ما هو العقل الباطن وما عمله وما صفاته وكيفية التخلص من الأمراض والعادات والسلوكيات السيئة عن طريق السيطرة على العقل الباطن..

ما هو العقل الباطن؟

العقل الباطن هو مركز للعواطف والانفعالات ومخزن الذاكرةلو تخيلنا مثلا آن العقل هو كغرفة لكمبيوتر ضخم يحتوى على كافة المعلومات والصور المخزنة وغيرها من الأشياء التى يستخدمها الإنسان فى حياته عامة سنجد آن العقل الباطن يعتبر مثل جزء الأرشيف للعقل فى بعض الأمور وعلى وجه الدقة العقل الباطن:

١- يحفظ كل المعلومات القديمة منذ كان الإنسان طفل.

٢- يحتفظ بالأشياء التى يعتبرها العقل العادى شىء عابر وليس له قيمة.

إن العقل الباطن يؤثر بصوره مباشرة على ذهن الإنسان وتصرفاته وان لم يكن واعيا آن هذا التغيير نابع من داخله.

فمثلا: لماذا يكون الإنسان فى أحيان كثيرة واثقا جدا من نفسه فى شى معين ثم يقوم شخص آخر بالتعليق السخيف على طريقته بالتفكير إذا تقبل الشخص هذا الكلام وبدا

بالتفكير به بدا هذا الكلام بالتسرب للعقل الباطن ومن ثم رويدا رويدا يبدا الشخص بالفعل فى عدم الثقة بنفيه وتهتز صورته أمام نفسه وهذا يحدث كثيرا ولكن آن لم يسمح الشخص للآخر بالتثبيط من عزيمته فان الأمور ستتم على اكمل وجه إن شاء الله.

إن كثير منا بعض الأوقات من الممكن آن يتعرض لازمه نفسيه وذلك لعدة أسباب مثل الخوف أو القلق من نتيجة أو من نكسه حدثت بحياته مثل الفشل فى اختبار أو حب وتجد هذا الإنسان بدا فى الانعزال والنوم كثيرا والابتعاد عن الناس وغيرها من الأمور التى تزيد الأمور سوءا. ولمعالجة مثل هذه الحالات يجب علينا اتباع الآتى:

- تجنب الشكوى الدائمة ألانها تحسسك بان بالفعل هناك مشكلة كبيرة.

- تذكر آن كل إنسان يتعرض للمشاكل وليس أنت من يتعرض لهذا الكم من المشاكل فى الحياة.

- يجب عليك عند حدوث فشل فى شى أو تأزم نفسى آن تحاول الخروج من هذه الحالة تماما عن طريق مصاحبة بعض الأصدقاء المرحين اللذين سيقوموا بإلغاء التفكير السلبى فى حياتك بصوره غير مباشرة.

- لا تتطلع إلى شى صعب عليك مره واحده بمعنى كيف أكون متخرجا حديثا وأتطلع لان أتعين براتب كبير.

- لا تضع لنفسك خطط كبيرة عليك ثم تفشل فيها بل ضع خطط محكمه وعليك وضع كافة الاحتمالات فى ذهنك.

- افهم آن كل ما تفعله محسوب عليك لا يوجد شى عبثا اجعل عقلك يخزن كل ما تفعله ولا تجعل أى شى يمر مرور الكرام فى حياتك إلا بعد آن تستفيد منه.

صفات العقل الواعى واللاواعى

العقل الواعى:

- يعى ما يحدث الآن.
- تركيزه محدود.

- يقوم ببرمجة العقل الباطن.
- منطقى ومحلل.
- مفكر.
- ممكن آن يتغير إلى الأحسن إذا اقتنع وبالتالى يغير العقل الباطن للأحسن.
- ممكن آن يعطى معلومات ناجحة أو غير ناجحة للعقل الباطن.

العقل الباطن (اللاواعى):

- يخزن الذكريات (غير ذكرياتك تتغير حياتك.
- محرك العواطف والمشاعر.
- ينظم جميع ذكرياتك.
- يحرك الجسم.
- يعتمد على الأخلاق والسلوكيات التى يتعلمها من الآخرين.
- يصنع العادات ويحتاج من ٦ إلى ٢٠ حتى تكون العادة ثابتة.
- يأخذ كل شئ شخصى.
- يعمل ٢٤ ساعة.
- يصبح انشط كلما وثقنا به وكلما استخدمناه اكثر.
- يستجيب لتأكيدات ايجابية قوية كلما قلت أنا راض عن نفسى وأنا فى روح معنوية رائعة يذهب هذا الكلام إلى العقل الباطن ويحركه لصالحك.

العقل الواعى والعقل اللاواعى فهل يوجد للإنسان عقلان؟!!

لا بل كل شخص يملك عقلا واحدا إلا آن عقلكم يتسم بسمتين مميزتين والمهمتان اللتان يقوم بهما غير متشابهتين فكل مهمة لها خواص والتسمية التى تستخدم للتمييز بين وظيفتى العقل هى العقل الواعى والعقل الباطن.

الوظائف الرئيسية للعقل الباطن:

- تخزين المعلومات والذكريات
- هو معقل المشاعر والعواطف
- هو سجل العادات حسنه كانت أو قبيحة
- وهو مستودع للمهارات
- هو اللذى يتحكم فى الطاقة الجسدية والنفسية وبيده توجيهها.

التأثير غير المبرمج فى العقل الباطن

البيئة: تشمل البيئة الطبيعية والاجتماعية فالأبوين والاسره والأصدقاء ووسائل الإعلام وثقافة المجتمع من اعظم المؤثرات فتجد إبداع الشخص وانتاجه معبر عن بيئته شاء أم رفض.

الانتماء: فعندما يعلم الشخص انه ينتمى لقوم كرماء تجده تلقائيا يتأثر توجهه نحو الكرم حتى ولو لم ينشأ فى قومه.

الشخصية المؤثرة: سواء كانت دينيه أو سياسيه أو علميه وليس من الضرورى آن يكون التأثر مباشرة من السماع أو عن طريق الرؤية بل عن قد يكون عن طريق الأخبار والصور والكتابة فتجد الشخص المتأثر يحاول آن يقلده فى كل أفعاله معتبرا انه القدوة.

العواطف الحادة: عندما تمر بالإنسان أحداث مهمة تؤثر بقوه فى عواطفه كفقدان عزيز أو موقف إنسانى مؤثر فهذا يؤثر على سلوكياته المستقبلية.

"عليكم آن تنظروا لعقلكم الباطن كحديقة انتم من يقوم بزراعتها فانتم من يبذر البذور وهى الأفكار فى حديقتكم (عقلكم الباطن) طوال اليوم وإذا كنتم تبذرون الحب والسلام فى عقلكم الباطن فإنكم ستحصدون الزرع فى جسمكم وحياتكم."

طرق عملية فى الشفاء عن طريق العقل الباطن

طريقه سريعة لتلقيح عقلك الباطن:

تكمن هذه الطريقة فى حث العقل الباطن على تبنى وتلقى طلبكم كما هو مرسل من عقلكم الواعى وتتحقق هذه الطريقة على اكمل وجه من خلال حالة حلم اليقظة

والاستغراق فى التفكير فى الحلم عليكم آن تفكروا بهدوء فيما تريدونه وشاهدوه وسيتحقق سريعا سوف أعطيكم مثال لتفهموا هذه الطريقة كان هناك فتاة أصيبت بالاحتقان فى الحلق وكحةأعلنت بثبات وتكرار فى نفسها آن الاحتقان يزول ألان إننى أتخلص من الاحتقان وقد زال الاحتقان بعد ساعة من الزمن.

العلم واداء الصلاة والصدقة:

الدين هو طريقك ومنهاجك والعلم والمعرفة هما الاستجابة المحددة من جانب العقل المبدع لفكرتك، إذا كان عليك آن تحصل على ما تريد ينتقل عقلك من الفكرة إلى الشىء، وإذا لم يكن يوجد من البداية صوره ذهنية فى العقل فانه لا يستطيع آن ينتقلهذا التأمل يجب آن يصحبه شعور بالسعادة والاطمئنان عند توقع تحقيق شىء مؤكد لرغبتك.

طريقة التخيل:

آن اسهل واوضح طريقه لصياغة فكرة ما وتشكيلها فى عقلكم هى آن تتخيلوا هذه الفكرة وان تروها بشكل نشط فى حياتكم كما لو كانت شيئا محسوسا وفى يوم ما ستظهر هذه الفكرة فى عالمكم المحسوس(الخارجى) إذا كنتم مؤمنين بالصورة الذهنية فى عقلكم إذا استخدمتم طريقة التخيل عليكم بالاسترخاء والتنفس البطىء ثم التخيل.

طريقة الشكر: قال الله تعالى **﴿وجعل لكم السمع والأبصار والأفئدة لعلكم تشكرون﴾**. **﴿ولئن شكرتم لأزيدنكم﴾** ، **﴿إن الله ذو فضل على الناس ولكن اكثرهم لا يشكرون﴾**.

علينا أن نشكر الله فبالشكر تدوم النعم والقلب الشاكر دائما قريب إلى الله فعندما يأتى الإنسان مرض ما ومن خلال تكراره (شكرا لك يارب) مرات ومرات سيصل عقله وقلبه إلى نقطة الرضى ليس فى المرض وحده يشكر الإنسان ربه وانما فى جميع الأوقات ليتسلل الرضى إلى قلبه فيشعر بالسعادة اشكروا الله فى جميع الأوقات وجربوا آن لا تفارقكم (شكرا لك يارب على نعمك على) وصدقونى ستشعرون بالراحة والرضى.

طريقة النوم:افترض انك تريد التخلص من عاده مدمره (كالتدخين مثلا) اتخذ وضعا مريحا واسترخ بجسدك وابق ساكنا وادخل فى حالة نعاس وأنت فى هذه الحالة قل بهدوء

اكثر من مره الشىء الذى ترغبه كرر ذلك ببطء وهدوء من ٥ إلى ١٠ دقائق صباحا ومساء وبهذه الطريقة فإنك تحث العقل الباطن على قبول الفكرة ومن هنا يتحقق الشفاء بإذن الله.

الطريقة الجدلية (النقاشيه): الطريقة الجدلية تكمن فى المنطق الروحى حيث انك تقنع المريض ونفسك آن مرضه يرجع إلى اعتقاد كاذب ومخاوف لا أساس لها وأنماط سلبيه تسكن عقله الباطن اجعل عقلك يصل إلى نتيجة منطقية واضحة واقنع المريض بها: وهى آن المرض سببه الوحيد هو نمط من التفكير مشوه والذى اتخذ شكلا ما فى جسده وهذا الاعتقاد الخاطئ ومن خلال قوى أسباب خارجية يظهر على السطح فى شكل مرض والذى يمكن آن يزول إذا تغير نمط التفكير الخاطئ وتبين للمريض آن العقل الباطن هو الذى يدير الجسد وجميع أجهزته ومن هنا فانه يعرف كيف يشفى الجسد.

- كن مهندسا لعقلك واستخدم طرقا مجرية - تستطيع آن تنشئ سعادة من خلال الأفكار التى تعتقدها.
- إن الصورة الذهنية تساوى ألف كلمه وعقلك الباطن سوف يحقق أى صورة.
- تذكر أن القلب الشاكر يكون دائما قريبا فى أن ينال ثروات الدنيا.
- ولد موجات الكترونية من الانسجام والصحة والسكينة من خلال التفكير فى حب الله وعظمته.
- تخيل تحقيق رغبتك الآن واشعر أنها أصبحت ملموسة وفى الواقع.

"تستطيع آن تحقق فى حياتك المزيد من السلطة والثروة والصحة والسعادة من خلال تعلمك الاتصال بقوة عقلك الباطن واخراجها من مكمنها انك لست فى حاجه لامتلاك هذه القوة فأنت تمتلكها بالفعل ولكن أنت بحاجة إلى آن تتعلم كيف تستخدمها".

●●●

القوانين الأساسية للعقل اللاواعى

١. يخزن الذكريات بطريقتين الأولى مرتبطة بالوقت والثانية غير مرتبطة بالوقت.

٢ - يقوم بالربط وتكوين العلاقات بين الأفكار والأشياء المتشابهة ويتعلم بسرعة فائقة جداً.

٣ ـ يرتب وينظم جميع الذكريات باستعمال خط الزمن وآلية الجاشتالت.

٤ ـ يقوم بتغطية الذكريات التى تحتوى على مشاعر سلبية لم يتم التخلص منها ولم تحل بعد.

٥ ـ يقوم العقل الباطن بعرض الذكريات المغطاة على العقل الواعى حتى يتم التخلص منها.

٦ ـ يستمر العقل الباطن بتغطية المشاعر السلبية للحماية.

٧ ـ يقوم بتشغيل الجسم بالكامل بكل أعضاءه.

٨ ـ يحافظ على الجسم ككيان ووحدة واحدة.

٩ ـ هو مقر المشاعر لدى الإنسان.

١٠ ـ يتأثر بالمعنويات التى تعلمها ويقبلها.

١١ ـ يحب أن يخدم ويحتاج إلى تعليمات واضحة كى يتبعها.

١٢ ـ ينظم ويحافظ ويسيطر على كل أشكال الاستقبال سواء العادية أو توارد الخواطر، ويستقبل ويرسل للعقل الواعى فى نفس الوقت.

١٣ ـ يقوم بتوليد وتخزين وتوزيع ونقل الطاقة فى الجسم.

١٤ ـ يحافظ على الفطرة والغريزة ويولد العادات.

١٥ ـ يحتاج إلى تكرار وإعادة حتى تثبت العادة.

١٦ ـ مبرمج على أن يبحث ويطلب دائماً المزيد لان دائما هناك المزيد من الأشياء الممكن اكتشافها.

١٧ ـ يعمل بصورة أفضل عندما يكون وحدة متكاملة ولا يحتاج إلى أجزاء لمساعدته فى أداء عمله.

١٨ ـ يتعامل بالرموز ويستجيب لها.

١٩ ـ يأخذ كل الأمور شخصياً.

٢٠ ـ يعمل على مبدأ الجهد الأقل ويبحث عن أقصر الطرق لتحقيق الهدف.

٢١ ـ لا يفهم النفى بصورة مباشرة.

●●●

تعلم كيف تتغلب على قلة الثقة بالنفس

يصعب على الفرد اكتشاف ذاته بكل ما تحويه من مهارات وطموحات ما لم تكن لديه فى الأساس الثقة فى شخصيته وفى قدراته، وتكمن أهمية هذه الثقة وتنمية شخصية الإنسان فى الواقع العملى الصعب الذى فرض نفسه على الجميع وأصبح يحتم عليهم تنمية وتطوير قدراتهم لتتوافق مع الواقع العملى فى ظل التطورات الكبيرة التى يشهدها العالم، وأيضا تكمن أهمية الالتفات إلى الذات فى أن الإنسان أصبح معزولا عن نفسه وعن التفكير فيها وعما إذا كان عليه تغييرها وذلك بسبب الانغراق فى مشكلات الحياة اليومية.

إن تنمية الشخصية لا يحتاج إلى مال ولا إمكانات ولا فكر معقد، وإنما الحاجة تكمن فى الإرادة الصلبة والعزيمة القوية. إن الثقة تكتسب وتتطور ولم تولد الثقة مع إنسان حين ولد.

ما هى أسباب انعدام الثقة فى النفس؟

إن عدم الثقة يعد مرضا خطيرا ومن أهم أسبابه:

- **أولا:** الاعتقاد بأن الآخرين يرون ضعفك وسلبياتك وأنك لا تستطيع إخفاء عيوبك.
- **ثانيا:** القلق المستمر بسبب سعى الإنسان الدائم لأن يكون على أفضل صورة وخوفه من عدم تحقى ذلك.
- **ثالثا:** الإحساس بالخجل من نفسك وأنك مجرد ترس صغير غير مثمر فى ماكينة الحياة.
- **رابعا:** الخوف من الفشل.

الخوف هو أكثر الأعراض لعدم الثقة فى النفس عندما لا ينجز الإنسان عمله أو يقوم بتأجيله يوما بعد أخر، إن الفشل فى مواقف سابقة لا يعنى أننا سوف نفشل مرة أخرى، فإن الحياة تتغير دائما ويجب النظر إلى الأخطاء السابقة كمصادر مهمة لمعلومات فى غاية الثراء.

وقبل أن تدمر حياتك بفعل هذا الإحساس السلبى تجاه نفسك وقدراتك، عليك أن تقرر التوقف عن جلد نفسك بتلك الأفكار السلبية والخاطئة، وعليك اتباع الخطوات الآتية للتغلب على المشكلة.

كيفية التغلب على فقدان الثقة:

معرفة السبب الرئيسى للمشكلة

على الشخص أن يتحدث مع نفسه بصراحة حول أسباب المشكلة التى يعانيها، فهل نتجت مثلا نتيجة لحادثة فى الصغر؟ هل بسبب استهزاء الآخرين بقدراتى وسلوكياتى؟ هل نتيجة الاستهزاء بى أمام الآخرين وهو ما نتج عنه العزلة وفقدان الثقة فى التعامل مع الناس؟ هل مازال هذا التأثير قائم حتى الآن؟

اسئلة كثيرة حاول أن تسأل نفسك وتتوصل إلى الحل كن صريحا مع نفسك ولا تحاول تحميل الآخرين أخطائك، وذلك لكى تصل إلى الجذور الحقيقية للمشكلة لتستطيع حلها ،حاول ترتيب أفكارك استخدم ورقة قلم واكتب كل الأشياء التى تعتقد أنها ساهمت فى خلق مشكلة عدم الثقة لديك، تعرف على الأسباب الرئيسية والفرعية التى أدت إلى تفاقم المشكلة.

البحث عن حل:

بعد الخطوة الأولى والتوصل إلى سبب المشكلة ابدا فى البحث عن حل. . بمجرد تحديدك للمشكلة تبدأ الحلول فى الظهور..كن هادئا وتحاور مع نفسك، حاول ترتيب أفكارك... ما الذى يجعلنى أسيطر على مخاوفى وأستعيد ثقتى بنفسى؟ إذا كان الأقارب أو الأصدقاء مثلا طرفا أو عامل رئيسى فى فقدانك لثقتك. .حاول أن توقف إحساسك

بالاضطهاد ليس لأنه توقف بل لأنه لا يفيدك فى الوقت الحاضر بل يسهم فى هدم ثقتك ويوقف قدرتك للمبادرة بالتخلص من عدم الثقة ويعيقك عن التجاوب مع الناس وإقامة علاقات إنسانية طبيعية معهم.

اعتقاداتك تجاه نفسك وعلاقتها بالثقة المفقودة:

ذكر أحد الكتاب أن أهم ما أفرزه الزمن الذى نعيش فيه الآن هو أن الإنسان يمكن أن يغير طريقة حياته إذا ما غير معتقداته وأفكاره، فى البداية احرص على أن لا تتفوه بكلمات يمكن أن تدمر ثقتك بنفسك. فالثقة بالنفس فكرة تولدها فى دماغك وتتجاوب معها أى أنك تخلق الفكرة سلبية كانت أم إيجابية وتغيرها وتشكلها وتسيرها حسب اعتقاداتك عن نفسك.. لذلك تبنى عبارات وأفكار تشحنك بالثقة وحاول زرعها فى دماغك.

انظر إلى نفسك كشخص ناجح وواثق واستمع إلى حديث نفسك جيدا واحذف الكلمات المحملة بالإحباط ، إن ارتفاع روحك المعنوية مسئوليتك وحدك لذلك حاول دائما إسعاد نفسك.. اعتبر الماضى بكل إحباطا ته قد انتهى.. وأنت قادر على المسامحة أغفر لأهلك.. لأقاربك لأصدقائك أغفر لكل من أساء إليك لأنك لست مسئولا عن جهلهم وضعفهم الإنسانى.

لا تستخدم أسلوب المقارنة:

ابتعد تماما عن المقارنة ولا تسمح لنفسك إطلاقا أن تقارن نفسك بالآخرين...حتى لا تكسر ثقتك بقدرتك وتذكر إنه لا يوجد إنسان عبقرى فى كل شئ..فقط ركز على إبداعاتك وعلى ما تعرف أبرزه، وحاول تطوير هوايات الشخصية..وكنتيجة لذلك حاول أن تكون ما تريده أنت لا ما يريده الآخرون.. اختر مثل أعلى لك وادرس حياته وأسلوبه فى الحياة وأحرص على أن تكون مثله وتعلم من سيرته الذاتية.

عوامل تزيد الثقة فى النفس:

- عند وضع الأهداف وتنفيذها فإن ذلك يزيد ثقتنا بنفسنا مهما كانت هذه الأهداف.. سواء على المستوى الشخصى.. أو على صعيد العمل.

- اقبل تحمل المسئولية.. فهى تجعلك تشعرك بأهميتك.. تقدم ولا تخف.. اقهر الخوف فى كل مرة يظهر فيها.. افعل ما تخشاه يختفى الخوف.. كن إنسانا نشيطا.
- حدث نفسك حديثا إيجابيا كل يوم وابدأ يومك بتفاؤل وحدد ما الذى ستقوم بعمله ليجعلك فى وضع أفضل.
- شارك فى المناقشات واهتم بتثقيف نفسك من خلال القراءة فى كل المجالات.. كلما شاركت فى النقاش تضيف إلى ثقتك كلما تحدثت أكثر، فكثير من الناس لا يستطيعون التواصل مع الآخرين نتيجة ضعف معلوماتهم وعدم إمكانية لفت الانتباه إلى ما يقولون.
- اشغل نفسك بمساعدة الآخرين وذلك سوف يزيد ثقتك فى نفسك عند سماع كلمة شكرا.
- أكد علماء النفس أن الاهتمام بالمظهر يؤثر كثيرا فى شخصية الإنسان ويجعله فى حالة نفسية مستقرة بالمقارنة بما إذا كان لا يهتم بمظهره.

تدريب عملى

إذا كنت لا تستطيع التواصل مع الآخرين وتجد صعوبات فى العمل ضمن فريق مكون من عدة أشخاص، فهذه هى أهم النقاط التى يجب عليك معرفتها ومراعاتها عند العمل مع فريق، وفى حالة ما إذا عرفتها وتدربت عليها سوف تكسب حب زملائك وثقتك فى نفسك:

- حسن الاستماع والإصغاء لوجهة نظر الآخرين.
- فهم الخلفية النفسية والثقافية لأفراد المجموعة التى يتم التعاون معها.
- الحرص على استشارة أفراد المجموعة فى كل جزئية فى العمل المشترك تحتاج إلى قرار.
- الاعتراف بالخطأ ومحاولة التعلم منه.

- عدم الإقدام على أى تصرف يجعل الزملاء يسيئون فهمه.

- عدم إفشاء أسرار العمل أو التحدث عن أشياء ليست من اختصاصك.

- المبادرة لتصحيح أى خطأ يصدر من أى فرد من أفراد الفريق وفق آداب النصيحة.

- تحمل ما يحدث من تجاوزات وإساءات من الأفراد.

اكتشاف الذات وجنى ثمار الموهبة:

سيساعدك اكتشافك لذاتك على تطوير مقدرتك النفسية على مقاومة التوتر والقلق والاكتئاب، واكتشاف ما لديك من مهارات يمكن أن تستغلها فى مجال عملك وتجنى العديد من المكاسب.

تعد مرحلة اكتشاف الذات هى مرحلة خطيرة لأنها ترسم مسار الإنسان فى رحلته مدى الحياة ... هذه المرحلة تتطلب من الإنسان أن يوقظ نفسه بمعنى أن يتوقف لفترة قد تطول أو تقصر عن مجاراة هذا العالم، تطلب منه طرح أسئلة معينة على النفس: من أنا؟ ماذا أفعل فى هذه الدنيا؟ ماذا أعرف عن نفسى؟ وبعد الإجابة عن الأسئلة السابقة يجب عليك أن تحدد الأهداف التى تهمك، والتى ستستخدمها فى خطتك، قم بعمل قائمة بكل شىء تتمنى أو تحلم بتحقيقه، فى شتى مجالات حياتك، أيا كان هذا الحلم صغيرا أم كبيرا، اكتبه على الورق. فكتابتك لكل أهدافك على الورق فى هذه المرحلة ستوسع من أفق تفكيرك، وتجعلك تفكر فى طرق مبتكرة لتحقيق هذا الهدف.

- إذاً عليك أن تضع أهدافاً لحياتك، ما الذى تريد تحقيقه فى هذه الحياة؟ ما الذى تريد إنجازه لتبقى كعلامات بارزة لحياتك؟ فلا يعقل أن تشتت ذهنك فى اكثر من اتجاه، لذلك عليك ان تفكر فى هذه الأسئلة، وتوجد الإجابات لها، وتقوم بالتخطيط لحياتك.

- عليك أن تقرأ خطتك وأهدافك فى كل فرصة من يومك، والتفكير فى ما تملك من إمكانيات لتحقى هذه الأهداف.

- استعن بالتقنيات الحديثة لاغتنام الفرص وتحقيق النجاح، وكذلك لتنظيم وقتك، كالإنترنت والكمبيوتر، فكلها أشياء تنمى من قدراتك وتوسع من آفاق تفكيرك.

- ركز ولا تشتت ذهنك فى أكثر من اتجاه، وهذه النصيحة أن طبقت ستجد الكثير من الوقت لعمل الأمور الأخرى الأكثر أهمية وإلحاحاً، فعادة ما يلجأ مثلا الخريج الجديد لدراسة عدة دورات كمبيوتر لا ترتبط بمجال واحد وهو ما يدى إلى تشتيت الفرد، فمثلا قد يدرس برامج المحاسبة ثم الجرافيك ويكون متردد فى دخول أى من المجالين، ولكن عليك التركيز فى مجال واحد لتتمكن من الإبداع والتميز وسط الآخرين.

معوقات تنمية الشخصية واكتشاف قدراتها:

المعوقات التى تقابل الفرد أثناء محاولته لتغيير شخصيته وأفكاره السلبية تتلخص فيما يلى:

- عدم وجود أهداف أو خطط.
- التكاسل والتأجيل، وهذا أشد معوقات تنظيم الوقت، فتجنبه.
- عدم إكمال الأعمال، أو عدم الاستمرار فى التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبى تجاه التنظيم.
- سوء الفهم للغير وتوقع ردود فعل سلبية من الآخرين.
- عدم الرغبة فى التغيير أساسا.
- سرعة اليأس من المحاولة.

الشروط الواجب توافرها كى تتطور شخصية الفرد:

- النظر دوما إلى هدف أسمى: وهنا نؤكد أنه طالما الهدف موجود دائما أمام الإنسان فهو غالبا ما سيسعى نحو تحقيقه أثر مما لو كان هذا الهدف غائبا أو مشوشا.

- الاقتناع بضرورة التغيير: يظن كثير من الناس أن وضعه الحالى جيد ومقبول أو أنه ليس الأسوأ على كل حال، وبعضهم يعتقد أن ظروفه سيئة وإمكاناته محدودة، ولذلك فإن ما هو فيه لا يمكن تغييره ولكن بجلسة مصارحة مع النفس يمكن للشخص أن يكتشف عيوبه أو ما ينقصه وبالتالى سوف يسعى إلى التغيير للوصول إلى حالة أفضل.

- الشعور بالمسئولية: حين يشعر الإنسان بجسامة المسئولية المنوطة به، تتفتح له آفاق لا حدود لها للمبادرة للقيام بشىء ما، ولا شك أن الحصول على وظيفة والتميز فى مجال العمل لمن أهم المسئوليات الجسيمة التى تدفع الشخص إلى محاولة التغلب على كل معوقاتها.

●●●

علامات ضعف الذات

كثيرا ما يقول لنا اشخاص بان ثقتهم بانفسهم فى الحضيض وبانهم ضعاف الشخصية فهل توجد وصفة او حل لهذه المعضلة.

أولاً: علامات ضعف الذات

١ - الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم أغلب الأحوال.

٢ - الإذعان لطلبات الآخرين ورغبتهم ولو على حساب حقوق الشخص وراحته.

٣ - ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية والتعبير عنها.

٤ - ضعف القدرة على إبداء الرأى ووجهة النظر.

٥ - الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم.

٦ - ضعف الحزم فى اتخاذ القرارات والمضى فيها.

٧ - صعوبة النظر فى عيون الآخرين وضعف نبرات الصوت.

٨ - التواضع الزائد عن حده فى مواقف لا يناسب فيها ذلك (الذلة).

ثانياً: مفهومات خاطئة حول ضعف توكيد الذات:

١ - أن هذا هو الحياء المحمود شرعاً والمقبول عرفاً.

٢ - أن هذا من التواضع المطلوب ومن لين الجانب.

٣ - أن هذا من الإيثار ومحبة الآخرين.

٤ - يجب أن أكون محبوباً من الجميع، مقبولاً عندهم، معروفاً باللطافة والدماثة.

٥ ـ يجب أن أقدم رغبات الآخرين ومشاعرهم على رغباتى ومشاعرى دائماً.

٦ ـ يجب أن لا أزعج مشاعر الآخرين أبداً، وأن لا أجرحها بإبداء مشاعرى وآرائى وطلباتى.

ثالثاً: معنى توكيد الذات:

هو قدرة الفرد التعبير الملائم (لفظاً وسلوكياً) عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الأشخاص والمواقف من حوله، والمطالبة بحقوقه (التى يستحقها) دون ظلم أو عدوان.

توكيد الذات يرتكز على تقدير الفرد لذاته (رضاه عن نفسه وقدراته) وعلى إحساس الفرد بتقدير الآخرين له (مكانته عندهم واحترامهم له).

- المتزن يقدر نفسه حق قدرها بحسب ما تستحقه.
- المتكبر ينفخ ذاته ويعطيها منزلة أكبر مما تستحقه.
- المتذلل يبخس نفسه حقها وينزلها أقل من منزلتها.

رابعاً: أمثله لضعف السلوك التوكيدى

١ ـ فى السوق يلح البائع على المشترى بشراء بعض السلع التى لا يرغبها، فيقوم بشراء ما لا يريده (ولو كان ثمنه مرتفعاً) لأجل أنه لا يستطيع أن يبدى عدم رغبته فى الشراء (ضعف القدرة على الرفض).

٢ ـ الاستمرار فى الاستماع لشخص لا يهمك حديثه وفى وقت ضيق بالنسبة لك (لديك مواعيد آخر مثلاً) فتحرج أن تعتذر منه للانصراف، (ضعف القدرة على إبداء الرغبة).

٣ ـ عند الاستدانة، يلح المستدين على الطرف الآخر بإقراضه مبلغاً قد يكون كبيراً أو هو فى حاجته فيقرضه وهو كاره (ضعف القدرة على الاعتذار).

٤ ـ شخص يتحمل أعباء (وظيفة أو مهمة اجتماعية) فوق طاقته وليست واجبة عليه ولا يريدها ولا يستطيع إبداء رأيه فى ذلك.

٥ - التنازل عن بعض القيم والمبادئ المهنية خجلاً من شخص أو أشخاص ما.

٦ - شخص يطلب منك الهاتف الجوال ليكلم مكالمة خارجية فتعطيه إياه وأنت تعلم أنه سيطيل ولن يراعى مشاعرك.

خامساً: خصائص الشخص المؤكد لذاته:

١ - التوافق بين مشاعر الداخلية وسلوكية الظاهرى.

٢ - القدرة على إبداء ما لديه من آراء ورغبات بوضوح.

٣ - القدرة على الرفض والطلب بأسلوب لبق.

٤ - القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة، (التواصل البصرى اللفظى).

سادساً: خصائص السلوك التوكيدى

١ - أنه وسط بين الإذعان للآخرين والتسلط عليهم وظلمهم.

٢ - يتوافق فيه السلوك الظاهر مع المشاعر والأفكار الداخلية.

٣ - أنه مقبول شرعاً وعرفاً وعقلاً.

سابعاً: فوائد السلوك التوكيدى

١ - يولد شعوراً بالراحة النفسية.

٢ - يمنع تراكم المشاعر السلبية (التوتر والكآبة).

٣ - يقوى الثقة بالنفس.

٤ - يحافظ به الشخص على حقوقه، ويحقق أهداف وطموحاته.

٥ - يعطى انطلاقاً فى ميادين الحياة (فكراً وسلوكاً) وهو من أهم طرق النجاح فى الميادين المتنوعة.

ثامناً: التدريب على السلوك التوكيدى (بإشراف المختصين النفسيين)

١ - وضع مدرج للسلوك التوكيدى المراد (من واقع حياة الشخص)، يبدأ فيه بالأهون ثم الأشد منه.

٢ ـ التدريب على الجوانب الآتية:

(أ) التعبير عن الرأى الشخصى بقناعة ورضى (فى الموافقة والمخالفة)

(ب) التعود على الرفض بأسلوب مناسب (تؤكد مرادك دون ظلم غيرك)
مثل: آسف لا أستطيع - عفواً لا أريد - لا لا أقدر.

(ج) التعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية بصدق ووضوح، مثل: أشعر بعدم ارتياح لهذا الأمر - هذا لا يعجبنى.

(د) التعود على استخدام ضمير المتكلم (دون مبالغة) مثل "أشعر" بدل قولك "الواحد يشعر "، " أنا لا أرضى ذلك" بدل قولك "الشخص لا يرضى ذلك".

(هـ) التدريب على التعبير البدائى الملائم: التواصل البصرى، وضوح الصوت (نبراته عبارته)، الجلسة والوقفة والمشية وحركات اليدين والرأس (تخدم الأسلوب التوكيدى).

٣ ـ التكرار والإعادة حتى الإتقان وتطبيق ذلك فى الواقع.

٤ ـ التدرج فى الأسلوب التوكيدى كالبدء بالتوكيد الأخف (الذى يحقق المراد بأدنى ثمن نفسى) حسب الموقف دون الوصول إلى الظلم والعدوان.

●●●

كيف تبرمج نفسك ايجابيا

كثيرا من يأخذ المنحنى السلبى فى حياته ويبحث عنه بحث الجائع عن لقمة الطعام وبحث العطشان عن الماء فالارض كما لها وجه مظلم وهو الليل ففى نفس الوقت لها وجه مشرق وهو النهار فعندما نستيقظ فى النهار يكون الدماغ عبارة عن صفحة بيضاء فلماذا نستيقظ مثلا احيانا بروح معنوية عالية واحيانا بروح ونفس محبطة وانت للتو مستيقظ ولم يحدث الى الان اى موقف ايجابى او سلبى.

ذلك لاننا نسأل انفسنا اسئلة لا شعورية اجابات هذه الاسئلة مسؤولة عن تكوين هذه المشاعر فيجب علينا كبشر ان نرصد هذه الاسئلة وحذف السلبى منها وتأكيد الايجابى منها وتعويد النفس عليها.

لكى نبرمج انفسنا على الايجابيات لمن يريد يجب ان تقتنع بعدة امور منها:

١- الاعمال اكثر من الاوقات تقبل هذه الحقيقة كمسلمة لا يمكن الخلاص منها الا اذا استطعت ان تقوم بزيادة عدد ساعات اليوم من ٢٤ ساعة الى ٣٠ ساعى وتنهى عملك واذا لم تستطع فأبدا بالاهم وانتقل الى المهم.

٢- لا يوجد شيئ مثالى هذه حقيقة اخرى انجز الشىء المهم ومن يتكلم بالمثاليات تيقن انه لا يستطيع عمل شيئ او انه يعيش فى زمن متقدم جدا ويسبقنا علميا بعدد من السنوات.

و على هذا فان اى تقصير او اخفاق لا تنظر اليه على انه فشل لا يوجد فشل يوجد تجارب وخبرات فيجب ان تيقن ان الخبرة والتجارب هى مجموعة من الاخفاقات استفاد منها اصحابها وعرفوا مواقع الاخفاق وفى الحقيقة لا يوجد شخص مخفق لكن يوجد شخص بدأ من بداية السلم وبقى عنده ولم يرافع.

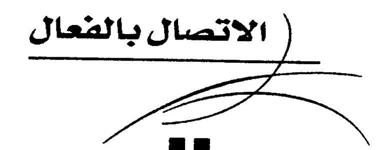
لكى نبرمج انفسنا ايجابيا ابتع ما يلى:

١- حدد ما تريده واكتبه على شكل عبارة مختصرة مثلا: انا مبرمج حاسوب مبدع.

٢- تكلم بصيغة الحاضر او المضارع باستخدام كلمة انا.

٣- اكتب هذه العبارة على كرتون مقوى وعلقها فى غرفتك فى مكان بارز لكى تقرأها بكل مرة تقع نظرك عليها لكى تبرمج العقل اللاواعى عليها.

■■■


الاتصال بالفعال



مهارات الاتصال الفعّال

القسم الاول: ما هو الاتصال الفعال

هل مررت بموقف وتحدثت بحديث اردت به خيرا فانقلب الموقف عليك؟!! هل سالت نفسك لماذا؟؟!

كثيرا ما نعانى من ازمة التفاهم اثناء اتصالاتنا مع الاخرين ،وحيث ان عملية الاتصال هى ضرورية ولازمة لنا فى حياتنا اليومية وعليها نبنى الكثير من قراراتنا فانه من الضرورى جدا التطرق الى هذا الموضوع لكى نتعرف على مواضع الخطأ فى اتصالاتنا ونتجنب الوقوع فى مشاكل نحن فى غنى عنها.

فى البداية سنتطرق فى حديثنا عن الاتصال الفعال الى المواضيع التالية:

١- تعريف مفهوم الاتصال.

٢- العناصر الاساسية للاتصال.

٣- طبيعة الاتصال.

٤- الجوانب المؤثرة على عملية الاتصال.

٥- اسباب فشل عملية الاتصال.

اولا: التعريف

الاتصال هى العملية التى بموجبها يقوم شخص بنقل افكار او معانى او معلومات على شكل رسائل كتابية او شفوية مصاحبة بتعبيرات الوجه ولغة الجسم وعبر وسيلة اتصال ،تنقل هذه الافكار الى شخص آخر وبدوره يقوم بالرد على هذه الرسالة حسب فهمه لها .

يتاثر الشخص المرسل بطريقة فهمه وحكمه على الرسالة وكذلك فى خبرته على نقلها الى المستقبل، فى حين ان المستقبل يتاثر فى فهمه على محتوى الرسالة بحالته النفسية ومدى التطابق فى الاطار الفكرى بينه وبين المرسل، لذا فان من الشروط التى يجب توفرها فى الرسالة لكى يتم فهمها هى (الوضوح، الاختصار ،السهولة، الذوق، اللياقة).

ثانيا: العناصر الاساسية للاتصال.

١- المرسل: وهو الشخص الذى يمتلك فكرة او معلومات يريد نقلها الى شخص آخر من خلال وسيلة اتصال.

٢- الرسالة: تتضمن تعبيرا عن الفكرة التى يريد المرسل نقلهاعلى هيئة عبارات ورموز وار قام وتعبيرات الوجه والجسم واليدين.

٣- قناة الرسالة: وهى الوسيلة التى من خلالها تتم عملية الاتصال.

٤- المستقبل: الشخص الموجه له الرسالة ويقوم بدوره بالرد على الرسالة.

٥- التغذية الرجعة: وهو رد المستقبل للرسالة وتتاثر بمدى فهم المستقبل للرسالة.

ثالثا: طبيعة الاتصال

١- مسبب (لابد من وجود سبب لمزاولته)

٢- موجه (له هدف معين)

٣- حركى (مستمر)

٤- ضرورى (مهم لكافة النشاطات الانسانية)

٥- تفاعلى (يرتبط بعلاقات التاثر والتاثير)

٦- نوعى (يختلف انواعه وصوره)

٧- مدفوع (مرتبط بالدوافع)

٨- اجتماعى (مرتبط بالسلوك الانسانى)

رابعا: الجوانب الاساسية المؤثرة على عملية الاتصال

١- اللغة: اللغة المستخدمة يجب ان تلائم جميع المشاركين فى عملية الاتصال بحيث ان تكون سهلة بسيطة عديمة التعقيد ولا تحتمل معانيها اكثر من تفسير.

٢- الجانب الثقافى والاجتماعى: يجب مراعاة العادات والتقاليد السائدة فى المجتمع، ونبتعد عن الاستخدام السىء لبعض المصطلحات، ونراعى ما يتعارف عليه الافراد الذين نتصل بهم.

٣- الجانب الانسانى: توخى الصدق والاخلاص عند ممارسة الاتصال حيث نراعى الامانة فى تسلم وتسليم رسالة دون نقص او زيادة.

خامسا: اسباب فشل عملية الاتصال

١- اخطاء يقع فى المرسل:

(أ) عندما يعتقد ان الدوافع لا تؤثر فى طبيعة وحجم المعلومات.

(ب) عندما يعتقد ان سلوكه فى كامل الموضوعية.

(ج) عندما يعتقد انه يدرك المعلومات التى لديه كما يفهمها الاخرون.

(د) عندما يعتقد ان قيمه ومعتقداته لا تؤثر فى شكل المعلومات لديه.

(هـ) عندما يتحيز لطبيعة الامور والاحداث.

(و) عندما يستخدم كلمات ومصطلحات يعتقد ان المرسل مدرك لها.

(ز) عندما يرسل رسالته فى وقت يعتقد انه مناسب لمستقبلى الرسالة.

٢- اخطاء المرسل فى الرسالة:

(أ) عدم انتقاء كلمات سهلة معبرة.

(ب) لا يفهم معنى المعلومات لديه.

(ج) لا ياتى بحركات جسدية تسى مع المعانى التى لديه.

(د) لا يحدد الهدف من الرسالة بدقة.

٣- وسيلة الاتصال:

(أ) استخدام وسيلة اتصال لا تناسب مع موضوع الاتصال.

(ب) استخدام وسيلة اتصال لا تناسب مع الوقت المتاح للاتصال.

(ج) استخدام وسيلة اتصال لا تناسب مع الافراد القائمين بالاتصال.

(د) استخدام وسيلة اتصال لا تناسب مع الاجراءات الرسمية للاتصال.

(هـ) استخدام الوسائل المكتوبة والشفوية للاتصال (حيث التتشويه والتعميم والحذف والاختزال).

٤- اخطاء المستقبل

(أ) عدم الانصات الجيد.

(ب) وضع افتراضات مسبقة على المرسل للرسالة.

(ج) التسرع فى اشتقاق النتائج.

(د) تنقية المعلومات التى تصله حسب ارادته، فينتقى منها ما يريد وأيهما الاخرى.

(هـ) اختلاف درجة النضج والفهم لديه عن الاخرين.

٥- اخطاء فى الرد على الرسالة:

(أ) عدم الاخذ بنظر الاعتبار الوسائل غير اللفظية او التلميحات التى تعطى مؤشرات عن وصول الرسالة من عدمها.

(ب) تركيز المرسل على الاهداف التى يسعى لاشباعها دون اهتمام بحاجات ودوافع المستقبل

بعد ان تحدثنا عن تعريف الاتصال حيث قلنا انها عملية نقل افكار ومعلومات معينة من شخص لآخر عبر وسيلة اتصال ،واوضحنا ان العناصر الاساسية للاتصال هى (المرسل ،الرسالة، قناة الاتصال ،المستقبل ،الرد) ،ثم بينا طبيعة الاتصال وكذلك الجوانب الاساسية المؤثرة على هذه العملية (اللغة ،الجانب الثقافى والاجتماعى ،الجانب الانسانى) ،واخيرا ذكرنا بعض الاخطاء التى تسبب فشل عملية الاتصال والتى تحدث فى العناصر الاساسية للرسالة سواء كانت من المرسل اثناء نقل الرسالة او من المستقبل خلال الرد عليها.

سنحاول الآن التعرف على ما يلى:

١- مصفوفة الاتصال.

٢- متطلبات الاتصال الفعال.

٣- معوقات الاتصال الجيد.

اولا: مصفوفة الاتصال

نقصد بمصفوفة الاتصال الحالات التى توضح موقف كل من المرسل والمستقبل من عملية الاتصال حيث كل منهما قد يعتبر نفسه محقا او قد يعترف بخطأه وبذلك تتكون لنا مصفوفة فيها اربعة حالات وهى كما موضحة ادناه:

"أنا على حق وأنت على حق"

تمثل حالة النضوج والثقة المتبادلة بين المرسل والمستقبل

"أنا على حق وانت لست على حق"

المرسل لا يثق فى الاخرين.

"أنا لست على حق وأنت على حق"

المرسل غير واثق من قدراته ويعتقد ان الآخرون افضل منه.

"أنا لست على حق وانت لست على حق"

المرسل والمستقبل لا يثق كل منهم بالاخر وهو موقف يخيم عليه اليأس.

ثانيا: متطلبات الاتصال الفعال

كل اتصال لكى يكون جيدا فانه يتطلب من المرسل والمستقبل ان يلتزما ببعض الامور اهمها:

(أ) المرسل عليه أن:

- يحدد له هدفا.
- ينظم افكاره بوضح وبشكل مثير.
- يتذكر هدفه الرئيسى.
- يكن متجها نحو المستقبل ويدرك مدى اهتمامه والمامه بالموضوع.
- يتجنب ان يصبح اوتوقراطيا.
- يستخدم حقائق وادلة كافية.
- ياخذ فى اعتباره تحيزات واتجاهات المستقبل ومدى قدرته على الفهم.
- يكن متحمسا فى عرض الموضوع.
- اذا كان يريدان يقترح تغييرا ما فيذكر السبب ويكن واضحا ويتكلم ببطء.
- يستخدم لغة يفهمها المستقبل.
- دائما ينظر الى المستقبل فى عينيه.

(ب) المستقبل عليه أن:

- يتوقع اولا موقف ورسالة المرسل.
- يبحث عن الافكار الرئيسية للمرسل
- يحلل هدف المرسل.

- يكن متجها نحو المرسل.
- ياخذ بالاعتبار احقية المرسل فى التحدث باوتوقراطية حسب موقعه.
- يقوم الحقائق التى يذكرها المرسل ويحاول الربط بين الادلة والاستنتاجات.
- يتجنب تحيزاته هو يحاول فهم موقف المرسل.
- يكن منتبها ويقظا.
- يكن مفتوح الذهن للافكار الجديدة يتقدم باقتراحاته ويفكر قبل ان يجيب.
- يحلل اللغة فى اطار ما تعنيه المرسل.
- دائما ينظر الى المرسل فى عينيه.

ثالثا: معوقات الاتصال الفعال

بالرغم من صعوبة التخلص من هذه المعوقات الا ان التقليل منها ما امكن يسهل عملية الاتصال وتزيد من فعاليتها ،ومن اشد هذه المعوقات:

١- اصدار الاحكام قبل الالمام بقدر كبير من المعلومات

كثيرا ما يكون التسرع فى التقييم مثار شكوى الكثير منا، اذ ان التسرع يؤدى الى اصدار التعليقات غير المفيدة والاحكام غير الناضجة لذا فعلينا:

(أ) الالتزام بمبدأ التروى فى اصدار الاحكام والاحتفاظ باستنتاجاتنا الى مناقشة جميع الافكار.

(ب) عدم التوانى فى توجيه الاسئلة الاستيضاحية.

(ج) التاكد من معانى الحركات التعبيرية التى قد تلاحظها.

(د) التاكد من اننا قد استوعبنا الافكار كما يراها المقابل وليس كما نفهمها نحن.

٢- العبارت التقريرية والتخصيصية

العبارات التقريرية هى التى تفيد التقرير والحسم ،مثل هذه العبارات تدفع الآخرين الى اتخاذ موقف الدفاع والمقاومة كأن تقول مثلا ((دائما تاتى متأخرا)) بهذا الشكل

فانك تكون بموقف المهاجم فيضطر الى الدفاع عن نفسه وسيجتهد ليبين الكثير من المواقف التى لم يتاخر فيها فتضيع الرسالة الاساسية التى تود ان توصلها اليه، لذا فعلينا :

(أ) تحاشى مثل هذه العبارات التقريرية كلما امكن.

(ب) استخدام العبارات التقريرية خلال التعبير عما تريد كأن تقول:

(يبدو لى انك سجلت كثيرا فى كشوف المتأخرين) أو ان تقول (يبدو انك هذه الايام مشغول الى حد كبير يؤخرك عن الدوام) مثل هذه العبارات توصل له الرسالة الاساسية ولا يتخذ منها موقف المدافع.

(ج) الاستشهاد ببعض المواقف اتى تؤيد ملاحظاتك التقريرية.

٣- مقاطعة الآخرين

مقاطعة الاخرين تشل تفكيرهم وتسبب لهم الارتباك وبالتالى تكون النتيجة قليلا من المعلومات وكثير من الضوضاء ،والاخطر من ذلك هو الاثر النفسى الذى ينتاب الاخرين، فهى تعنى لهم عدم الاكتراث بهم ودم الاهتمام بافكارهم.

لذا فعلينا ان نتجنب مقاطعة الاخرين ونضع تركيزنا على ما يقولون، وننصت لهم جيدا لكى نلخص وجهة نظرهم قبل ان ندلى بما نريد، وكذلك علينا ان تكون طريقة جلوسنا مستفزة بحيث توحى اننا متحفزون للرد، ايضا نقوم بتوجيه بعض الاسئلة الاستيضاحية حتى نبدو راغبين فى الاستماع لافكار الغير ومتفهمين لوجه نظرهم.

٤- الغضب عند مقاطعة الاخرين لنا.

وهو ان تصدر منا افعال واقوال عند تعرضنا للمقاطعة والاستسفار وهذه تنتج عنها تقليل فاعلية الاتصالات، وبما انه من الطبيعى ان نغضب اذا ما قوطعنا لذا فعلينا ننفس عن غضبنا باستخدام التعليقات غير المباشرة مثل ,لاتقلق بشان تلك المسالة اعتقد انها ستكون اكثر وضوحا عندما انتهى من الحديث) وغيرها من التعليقات غير المباشرة التى تمكننا من معالجة المقاطعة بطريقة اقل هجومية، ويمكنك ايضا ان تستخدم نغمة هادئة

واستفسارية عندما تستوضح مدى فهم الطرف الاخر ،وكذلك نستخدم التلخيص واعادة الصياغة حتى نزيد من فهمهم، والاهم من كل ذلك وحتى نتحاشى المقاطعات اصلا نتوقف عن الحديث بين الفكرة والاخرى وننتظر برهة ونسال عن مدى فهم ووضوح الفكرة.

٥- الاستئثار بالحديث

من المهم جدا ان نترك للاخرين فرصة الحديث ،فلو اننا امطرناهم بوابل من الحديث والجمل المتتالية فاننا اضافة الى سلبهم حق الكلام نشعرهم بعدم الاهتمام بما سيقولون ،ويجب ان لا ننسى اننا بحاجة الى افكار الغير ومعلوماتهم وخبراتهم كى نتوصل الى قرارات صائبة، لذا فينبغى علينا:

(أ) لا نعتلى منبر الحديث لوحدنا.

(ب) نستخدم الاسئلة المفتوحة كى نشجع الاخرين على الحديث.

(ج) نركز تعليقاتنا ولا نكرر انفسنا.

(د) الاستعانة بالامثلة والحكم الموجزة التى تفيد فى توضيح ما نريد.

٦- اسئلة الاستدراج '

وهى الاسئلة التى لا تترك مجال للاختيار وبذلك تخلق مواقف اضطرارية تشعر مستقبليها بالتآمر والغضب، ان مثل هذه الاسئلة تؤدى الى فقدان ثقة الاخرين وعدم اتفاقهم معنا فيما نبديه من اراء وحلول ومن امثلة تلك الاسئلة (اعتقد انك لا تظن بى ذلك؟ ، لقد كانت غلطتك اليس كذلك؟) لذا فيجب علينا:

(أ) نخبر ما نريد بعبارات صريحة.

(ب) لا نكثر من الاسئلة المباشرة بل لتكن اسئلتنا مفتوحة.

(ج) لا نطلب موافقة الاخرين التلقائية على ما نطرحه من قضايا.

(د) نستعين بمهاراتنا فى الاستماع جيدا.

٧- التهكم والسخرية

كثيرا ما يستخدم البعض منا تعليقات التى تحمل فى مضمونها الاستهزاء بافكار او ذكاء الاخرين ،وقد نعتقد ان هذه التعليقات عابرة ولا غبار عليها ما دامت تمر فى موجة من الضحك ،لكن ينبغى ان نعرف ان هذه التعليقات الساخرة تقطع الطريق على وصول الرسالة الى المستقبل بالشكل المطلوب وقد تصل مشوهة اصلا لذا فلا بد :

(أ) ان نتجنب السخرية تماما .

(ب) نعبر عما نريد بعبارات بسيطة وبكلمات مباشرة.

(ج) نضع انفسنا مكا الطرف الاخر ونفكر فيما يمكن ان يكون عليه شعورنا .

(د) نسال انفسنا هل يمكن ان نصوغ ملاحظاتنا فى شكل اسئلة بعيدة عن السخرية.

(هـ) نحلل محتويات الطرفة قبل طرحها فاذا كانت تساعد على ايصال الرسالة وتوضح المعنى او انها فقط للدعابة فليس هناك مشكلة بشرط ان لا نسوقها مجرد السخرية من الشخص المقابل.

٨- التركيز على الاخطاء (نتركها للقارىء يفكر فيها)

٩- المجادلة (نتركها للقارىء يفكر فيها)

١٠-ممارسات بعض العادات المعوقة(نتركها للقارىء يفكر فيها)

بعد ان تعرفنا على معوقات الاتصال الجيد فاننا نتوصل الى ان على المرسل ان يقوم بالعديد من الامور اهمها :

ـ ننتبه للحالة النفسية للمستقبل.

ـ ننمى مهارات الحديث لدينا من حيث مضمون الحديث والوصت المناسب وغير ذلك.

ـ نراعى الفروق الفردية بين الافراد وان نخاطب الناس على قدر عقولهم وان نختار الوقت المناسب للاتصال.

- نستخدم الالفاظ البسيطة التى تحمل معان واضحة بعيدة عن التهكم والسخرية وبلغة مفعومة.

- واخيرا نقرن اقوالنا بافعالنا.

- ان نراعى فى الرسالة (الوضوح، التكامل ،الايجاز ،التحديد، الصحة والدقة).

- ان تكون وسيلة الاتصال مناسبة غير قابلة لتشويه الرسالة قدر المستطاع.

القسم الثانى: ما هى مهارات الاتصال الفعال؛

فى الفصل السابق تعرفنا على مفهوم الاتصال وعناصره الاساسية والمتطلبات الاساسية للاتصال واهم المعوقات التى تقف فى طريق الاتصال الفعال طرق التخلص منها.

وقلنا فى نهاية حديثنا ان كل ما ذكرناه لم يكن الا مقدمة لموضوع مهارات الاتصال الفعال ،و فى هذا الفصل سنتطرق الى اهم المهارات المطلوبة لكى تكون اتصالاتنا فعالة مع الاخرين ومع ذواتنا وكيفية تنميتها.

مهارات الاتصال الفعال

المهارة الاولى: مهارة التحدث

تعد هذه المهارة احدى اوجه الاتصال اللفظى ،وهى عبارة عن رموز لغوية منطوقة تقوم بنقل افكارنا ومشاعرنا الى الاخرين وذلك عن طريق الاتصال المباشر كالمناقشات وغيرها وعبر وسائل اتصال مختلفة (تلفزيون، اذاعة، هاتف، تحدث مباشر) ،وللحديث اربع عناصر اساسية:

١ - **المعرفة:** وتعنى ضرورة معرفة الموضوع قبل التحدث فيه.

٢ - **الاخلاص**: حيث ينبغى ان يكون المتحدث مؤمناً بموضوعه مما يولد لدى المستمع الاستجابة الايجابية.

٣ - **الحماس:** حيث يجب أن يكون المتحدث تواقاً للحديث عن الموضوع ويعطى هذا الحماس انطباعاً لدى المستمع بأهمية الرسالة.

٤- **الممارسة**: فالحديث المؤثر لا يختلف عن آية مهارة أخرى يجب ان تصقل من خلال الممارسة التى تزيل حاجز الرهبة والخوف وتكسب المتحدث مزيداً من الثقة تنعكس فى درجة تأثيره فى الأخرين.

لكى نكون متحدثين جيدين فان هناك مجموعة من السمات ينبغى ان تتوفر فينا ،هذه السمات منها شخصية ومنها صوتية ومنها اقناعية وهى كما يلى: -

السمات الشخصية

١- **الموضوعية**: وتعنى قدرة المتحدث على السلوك والتصرف واصدار احكام غير متحيزة لعنصر او رأى او سياسة او العدالة فى الحكم على الأشياء والتحدث بلسان مصالح المستحقين وليس المصالح الخاصة

٢ - **الصدق**: ويعنى ان يعكس الحديث حقيقة مشاعر المتحدث أفكاره وآرائه كما يعنى ان تتطابق احوال المتحدث مع افعاله وتصرفاته.

٣ - **الوضوح**: ويعنى القدرة على التعبير عن الأفكار بوضوح من خلال اللغة البسيطة والمادة المنظمة والمتسلسلة منطقياً

٤ - **الدقة**: وتعنى التأكد ان الكلمات التى يستخدمها المتحدث تؤدى المعنى الذى يقصده بعناية

٥ - **الاتزان الانفعالى**: ويقصد به أن يظهر المتحدث انفعاله بالقدر الذى يتناسب مع الموقف وان يكون متحكماً فى انفعالاته.

٦ - **المظهر**: ويعنى ان يعكس مظهر المتحدث مدى رؤيته لنفسه. كما يحدد الطريقة التى ينظر بها الأخرون اليه ويشكلون احكامهم عنه. ويضم المظهر العام النظافة والأناقة الشخصية، والملبس والمظهر المناسب للحالة وكذلك الصحة النفسية والبدنية.

السمات الصوتية:

تؤثر العوامل الخاصة بالنطق على مدى نجاح المتحدث مثل:

١- النطق بطريقة صحيحة

٢- وضوح الصوت

٣- سرعة الحديث

٤- استخدام الوقفات

السمات الاقناعية

١- القدرة على التحليل والابتكار

٢- القدرة على العرض والتعبير

٣- القدرة على الضبط الانفعالي

٤- القدرة على تقبل النقد

اذا وبعد ان تعرفنا على ما تقدم فاننا اذا اردنا التحدث فعلينا:

١- استخدام نغمة سهلة مناسبة لموضوع الحديث وبايقاع سهل وغير رسمي.

٢- استخدام اسم الشخص المقابل وحسب نوعية العلاقة بيننا.

٣- استخدام الدعابة والمرح مع مراعاة عدم الدخول في حدود السخرية.

٤- استخدام النماذج والامثلة.

٥- القدرة على الاجابة على الاسئلة.

٦- التحكم في حركات الشفتين والحواجب.

٧- مراعاة السرعة في الحديث.

٨- عدم التشنج في حال التحدث بارتجال.

٩- التحدث بحدود المعلومات التي لدينا حول موضوع الحديث.

١٠-الانتباه الى ردود افعال المقابل.

يقضى معظمنا الكثير من وقته بالحديث الى الناس والامر طبيعى جدا، لكن اذا كان الامر يتعلق بالحديث الى مجموعة من الناس فيتولد لنا شعور طبيعى بالرهبة من الكلام امام حشد من الناس، واننا فى هذه الحالة نحتاج الى الثقة بالنفس كى نتغلب على هذا الشعور، لذا فاننا بحاجة الى بعض الامور خلال الاعداد للحديث وبعض الامور اثناء الحديث.

اولا: -للاعداد للحديث نحتاج الى ست خطوات:

١- معرفة صفات الجمهور المستمع

نقصد به معرفة معلومات اساسية عنهم (متوسط أعمارهم، ومستوى تعليمهم، واتجاهاتهم نحو موضوع الحديث، وحجم هذا الجمهور).

فبمعرفة اعمار الجمهور يختلف اسلوب حديثنا والمعلومات التى تعطى تبعا لقدرة الناس على الفهم، ولا ننسى ان الرسول صلى الله عليه وسلم يحثنا على ان نخاطب الناس على قدر عقولهم ،فعندما نتحدث الى الاطفال عن السيرة يختلف حديثنا عن الموضوع نفسه الى الشباب او الى المسنين ، وهكذا.

ويهمنا معرفة اتجاهات الحاضرين عندما نتحدث عن مسالة جدلية او خلافية حيث يؤثر ذلك على كمية المعلومات التى نحتاج الى جمعها.

٢- اختيار الموضوع

عندما نختار موضوعا للحديث فيحبذ ان يكون ضمن اهتماماتنا ونعرف عنه الكثير ومراعاة اهتمام الحاضرين به، ولا ننسى جمع المعلومات بدقة عن الموضوع كى يكون الموضوع المطروح اكثر قوة.

٣- الغرض من الحديث

عادة ما يكون للحديث احد الاغراض التالية وقد يكون الغرض اكثر من واحد:

الاخبار: يقدم فيه حقائق ومعلومات بطريقة مباشرة.

الاقناع: عند محاولة تبنى فكرة ما فاننا نحاول اقناع الجمهور بتلك الفكرة، وهنا نحتاج الى (اضافة الى عرض الوقائع) مخاطبة عواطف الجمهور.

الامتاع: وهنا نشعر الجمهور بالسرور والبهجة من خلال الخبرات التى نمتلكها، وهذه عادة ما تكون اقل رسمية من الغرضين السابقين.

٤- جمع المعلومات

اذا كانت معلوماتنا عن أى موضوع نود طرحه قليلة غعلينا ان نقوم بجمع المعلومات عن طريق الكتب والمجلات والصحف والافلام والمكاتب الالكترونية والرقمية باستخدام الكومبيوتر، ويمكن الاستفادة من ذوى الخبرة فى ذلك.

٥- تنظيم محتوى الحديث

يتطلب الحديث الناجح عناية بتنظيمه فى:

(أ) مقدمة.

(ب) متن.

(ج) خاتمة.

ـ اجعل مقدمة حديثك جذابة، تشد انتباه الجمهور، وتخبره بموضوع الحديث بصورة تستميل الجمهور ولا تنفره، فلا تبدأ بالقول: حديثى ينصب على.. وإنما افتتح حديثك بنادرة شخصية أو عبارات مؤثرة.

ـ أما متن الحديث وهو صلبه؛ فقدِّم فيه نقاطه الرئيسية، ودعِّم كلاً منها بالشواهد والتفاصيل. وتُقدم النقاط الرئيسية بعدة وجوه؛ فقد ترتب حسب الأهمية؛ الأهم أولاً ثم ما يليه، وقد ترتب زمنيًا حسب تسلسل حدوثها. وإذا عرضت لك نقطة تظن أن استيعابها صعب، فحاول أن تبسطها إلى وقائع بسيطة متدرجة، أو الجأ إلى ما يعرفه الجمهور عنها.

ـ وخاتمة الحديث خلاصته، وهى آخر فرصة متاحة لك لتحدث انطباعًا عميقًا فى المستمعين، فحاول أن تختم حديثك بأمور تدعو المستمعين إلى التفكير. وقد يفيد فى الخاتمة الاستشهاد باقتباسات من مصادر هامة أو بأقوال شخصيات مرموقة.

٦- طريقة القاء الحديث

هناك اربعة طرق لالقاء الحديث علينا ان نختار منها قبل الشروع فى الحديث:

- قراءة الحديث: وهى اسهل طريقة للحديث، ومن ايجابياتها اننا لا ننسى من خلالها النقاط التى نريد ايصالها الى الجمهور ،والحديث يلائم الوقت المتاح، لكن من سلبياتها اننا لا نواجه الجمهور وقد يصاحبها رتابة تفقد الاهتمام بالحاضرين، كما يصعب تعديل المحتويات بما يناسب رد فعل الجمهور.

- استظهار الحديث: أى حفظ الحديث ،و هى عملية صعبة تستغرق ساعات وايام تبعا لطول الحديث، ومن مساوئها انها تنسى المتحدث عند الالقاء نقاط قد تكون مهمة.

- ارتجال الحديث: يمتاز بانه عفوى وحيوى غابا ما يلائم الجمهور، وعادة ما يستخدم فى اجتماعات فرق العمل واللجان، من مساوئه اهمال بعض النقاط.

- الارتجال المعزز: وهى صورة وسط بين قراءة حديث مكتوب والارتجال؛ إذ أنه لا يكتب كاملاً، وإنما تكتب نقاطه الرئيسية، والكلمات أو الجمل المفتاحية التى يبدأ بها فى كل نقطة، ومن مزاياه المرونة؛ إذ أنك تستطيع أن تضيف إليه، أو تحذف منه حسب ردود فعل الجمهور، كما أنه يمكنك من مواجهة الجماهير، وتعرف انطباعاتهم أولاً بأول. ويحتاج الارتجال المعزز إلى جمع معلومات وفيرة، تستخدمها بالقدر الذى تلحظه فى استجابات الجماهير لحديثك.

ثانيا: اثناء التحدث نراعى عشر ملاحظات مهمة

١- القاعة: قبل الحديث لاحظ القاعة التى تتكلم فيها ،انظر الى المساحات الكافية للتحرك فيها، قف فى الوسط حيث يساوى تقريبا العدد الذى عن يمينك والعدد عن يسارك.

٢- لغة الاشارة: اجعل اشارتك طبيعية غير متكلفة ،ركز على الموضوع وليس الحركات، وتجنب الاشارات التى تضايق الحاضرين، واستخدم اشارات متنوعة على ان لا

تكون قصيرة لا يفهمها احد ولا طويلة بحيث يمل منها الجمهور،واختر الاشارت تبعا للموضوع وطبقا لموضوع المحاضرة.

٣- الاهتمام بالحاضرين: انظر الى الحاضرين جميعا اثناء الحديث مع التاكد من تفاعلهم مع الحديث ،وتاكد من فهمهم للهدف من الموضوع.

٤- تحريك المناقشة: وضح اهمية الموضوع فى تحقيق الهدف العام وعند اثارة الماقشة تجنب التعميم والربط بين الاحداث والافتراضات غير الصحيحة ،وكذلك عدم زج الامور الشخصية فى المناقشة والدوران حول نقطة واحدة.

٥- انتباه الاخرين: حاول ان ينتبه اليك الحاضرون ولا ينشغلون بغيرك، حاول ان تتوافر فيك الحيوية واليقظة والحماس وثراء المعلومات،راعى وضع وانت واقف او جالس ،نسق بين كلامك وتعبيرات وجهك وحركات جسدك، استخدم ما يمكن من الادورات (السبور، البروجيكتور، النماذج)، استخدم قليلا من الدعابة والفكاهة خاصة فى التقارير الطويلة.

٦- المرونة: جهز ما يلزمك من المعلومات والتجهيزات ولا تتقيد حرفيا بما حضرت بل انتقل من نقطة الى اخرى حسب سير المناقشات وانتباه الاخرين.

٧- المشاركة: لا تجعل اتصالك باتجاه واحد ،فالاتصال باتجتهين افضل بكثير من الاتصال باتجاه واحد، تاكد من فهم الحاضرين لما تقول ،ابحث عمن يرغب فى الحدث ولاتنتظر من يتطوع للسؤال.

٨- الرد على الاعتراضات: فى حال وجود اعتراضات حاول الربط بينها وبين نقاط ايجابية فى موضوعك باستخدام طريقة (نعم. . ولكن. .) ولاتراوغ السائل فى حال عدم معرفتك بالاجابة وكن صريحا، افهم مغزى السؤال (هل هو للمعارضة ام للمضايقة ام عدم فهم ام تحويل الموضوع .... الخ).

٩- قيادة المناقشة: سيطر على المناقشة فانت المتحدث اذا انت قائد المناقشة، ذلك من خلال الاعداد المسبق للحديث.

١٠-المواقف الفجائية: اعد نفسك لمواجهة الطوارىء، فمن الممكن ان تواجه مواقف تعطل من سير الموضوع كتعطل المايكروفون والمكيف او تاخر بعض الحاضرين فكن على استعداد لمواجهتها وكن طبيعيا فى ذلك.

المهارة الثالثة: مهارة الكتابة

القواعد العامة للكتابة الفعالة

وتتمثل هذه القواعد فى:

- **الاكتمال**: بأن تحتوى الرسالة الإعلامية ذعلى كل المعلومات أو الحقائق
- **الإيجاز**: قصر الطرق المؤدية إلى توصيل المعانى
- **الدقة**: من الأمور الهامة فى صياغة النص وتعنى الصواب
- **الموضوعية**: وهى فصل الرأى عن الحقيقة وتحقيق النزاهة والتوازن بإعطاء الأطراف المختلفة فرصا متكافئة لإبداء وجهات نظرها
- **البساطة**: التبسيط سمة من سمات التحرير الكتابى الذى يعرض الأحداث والأفكار بطريق مفهومة والكتابة المبسطة ليست الكتابة التافهة السطحية فأحسن الكتابات هى البسيطة السهلة التى يسهل تتبعها
- **المناسبة**: وتعنى المناسبة موافقة اهتمامات القارئ فنحن لا نكتب لأنفسنا وإنما لقارئ محدد على أن يقرأ ما نكتبه وينفعل به
- **التأكيد**: للتأكيد على معانى محددة ذات دلالة وإبرازها
- **التخطيط للكتابة المؤثرة**: وتتضمن عملية التخطيط للكتابة المؤثرة عدة خطوات أساسية أهمها:
  - تحديد الأهداف والأولويات.
  - دراسة الجمهور.

- اختيار فكرة الموضوع.

- جمع المادة اللازمة.

- تحديد التكنيك الأمثل للكتابة وهكذا وضع الكتاب الذى يعد الأول من نوعه فى اللغة العربية لمهارات الاستماع - ذالحديث ذالسؤال ذالقراءة ذالكتابة بالشرح والتحليل منهجا نسير عليه لمهارات الاتصال لكافة المهتمين بالتأثير فى الآخرين وتغييرهم.

تذكر دائمًا أن بنية البحث أو المقال تتألف فى الغالب من ثلاثة عناصر أساسية: البداية (المقدمة) والوسط (متن الموضوع) والنهاية (الخاتمة).

المقدمة

تقدم فيها خلفية عن الموضوع، وفكرته الرئيسية، والنقاط الأساسية التى ستعرضها فيه. وإذا كان الموضوع قد صيغ فى سؤال ففكرته الأساسية هى الإجابة عن السؤال. ويجب أن تتضمن المقدمة -أيضًا- المنهج الذى ستعالج به الموضوع؛ كأن تقول:

١- إنك ستصف الموضوع أو ستقدم معلومات أو أدلة عليه.

٢- أو أنك ستحلل أهميته ومغزاه.

٣- أو أنك ستعرض بعض النتائج وتطبيقاتها. وهذا يعنى أن المقدمة تخبر القارئ بما يتوقع أن يقرأ.

متن الموضوع

تعرض فيه النقاط الأساسية، وتقدم الأدلة والبراهين التى تدعم كلاً منها. ويجب أن يكتب متن الموضوع فى فقرات، تستقل كل فقرة منها بفكرة رئيسية، ويجب أن تكون الفقرات مترابطة بصورة منطقية واضحة، تساعد القارئ على استيعاب الأفكار وتسلسلها بسهولة. وعليك ألا تسرف فى ذكر التفاصيل، بصورة يعجز القارئ عن استيعابها، وألا تكون المعلومات التى تقدمها قليلة لا تقنع القارئ.

الخاتمة

خاتمة الموضوع إجمال مفيد، أو إعادة صياغة مكثفة وواضحة لما عرضت فى المتن، ويمكن فى الخاتمة أن تشير إلى ما يترتب على القرارات والمناقشات والنتائج التى عرضتها. واحرص دائمًا على أن تربط ما تقترح فى الخاتمة بالأدلة والحجج التى وردت فى متن البحث.

المهارة الرابعة: مهارة الالفة

ان الالفة تعتبر امرا اساسيا لاشاعة جو من الثقة بالآخر والثقة بالنفس والرغبة فى الاسهام والمشاركة وذلك فى مجالات التواصل كالتعليم والعلاج والاستشارات والتدريب وغيرها، فما الذى يتعين علينا فعله لكى نحقق الالفة مع الاخرين؟ وكيف نستطيع ان نصقل هذه المهارة ونطورها؟

لكى نحصل على اجابة عملية على هذه الاسئلة نقوم بصياغة الاسئلة بطريقة عكسية فنقول مثلا: عندما ترى شخصين يتحادثان كيف تعرف ان هناك الفة محققة بينهما؟

تعرف الالفة على انها القدرة على تقليل الفوارق غير الواعية مع الطرف المقابل، وتبدأ بعملية التطابق مع المقابل وضمن المجالات التالية:

١- الناحية الفسيولوجية من خلال القوام والحركة.

٢- الصوت درجته ونبرته وسرعة الكلام وغيرها.

٣- اسلوب اللغة والتفكير مثل اختيار الكلمات وطريقة عرض الافكار (التى نميزها من خلال النظر والسمع واللمس).

٤- المعتقدات والقيم،ما يرى الآخرون انه هام وحقيقى.

٥- الخبرات، البحث عن اهتمامات مشتركة فى الانشطةو المصالح.

٦- التنفس المنتظم الهادىء.

وسنتعرف الآن على عدد من هذه المجالات:

اولا: التوافق مع اوضاع الجسم

يميل الاشخاص الذين تتصف بالود الى اتخاذ نفس وضعية الجسم حينما يضمهم موقف اتصال، فمثلا غالبا ما نرى ان الشخصين الذين يتحدثان بود يتخذان نفس الوضع تقريبا، ولا يقتصر الامر على وضعية الجسم، بل يميل هؤلاء الى التماثل فى الايماءات والطريقة المميزة فى السلوك، والذى يهمنا هنا هو مدى امكانيتنا وقدرتنا على تدعيم تواصلنا من خلال هذه المعرفة.

يمكن للتوافق مع اوضاع الجسم ان تكون باحدى الاشكال التالية:

١- التطابق الجزئى: فلا يمكن ان نبدأ بالتطابق مع الشخص المقابل بكافة الحركات من البداية، وانما سنبدأ بجانب واحد (طريقة الوقوف مثلا) ومن ثم نتدرج الى باقى الحركات. المواقف التى يستحسن ان نبدأ بالتطابق الجزئى:

(أ) البدايات الاولى من التواصل.

(ب) عند الاحساس بعدم الارتياح للخروج من الطبيعة الشصية اثناء التطابق.

(ج) خلال مواجهة شخص منفعل.

(د) اذا كانت حركات الطرف المقابل خارجة عن المالوف.

(هـ) فى بدايتك لتطبيق اسلوب التطابق.

٢- التطابق فى الاطار الكلى: فبالاضافة الى التطابق مع وضعية الطرف الآخر، فكر ايضا فى وضعيتك بشكل عام، فى اطار الغرفة التى تجلس فيها، على سبيل المثال هل تجلس امام الشخص الآخر ام بجانبه؟

٣-التطابق الدقيق: ويتضمن التغيرات الطفيفة فى حركات الجسم، وعلى الرغم من ان هذا يتطلب مهارة عالية فى الملاحظة الا انه يمكنك من تكوين تواصل قوى مع من تريد.

ثانيا: التطابق الصوتى

قد تجد هناك مواقف لا يمكن فيها التطابق الحركى مثل الاتصالات الهاتفية، هنا يكون لعوامل اخرى اهمية كبيرة مثل درجة ارتفاع الصوت، او سرعة الكلام وبطئه، او نغمة الصوت، وقد اثبتت الدراسات ان هذه الصفات تلعب دورا اكبر من من مضمون الحديث اثناء التواصل، والجوانب التى علينا ملاحظتها هنا هى: -

١- درجة الارتفاع، هل يتحدث بدوء ام بصوت عال؟
٢- معدل الحديث، مدى السرعة والبطء؟
٣- الايقاع، هل الجمل متناغمة ام ان الطرف الآخر ينطق الكلمات بشكل متقطع؟
٤- طبقة الصوت، حادة ام غليظة؟
٥- درجة الوضوح، هل الصوت واضح ام يحتاج لمجهود لتتبعه؟
٦- نبرة الصوت، ما المشاعر التى يعكسها الصوت؟
٧- قدرة التعبير، هل يستخدم الآخر تعبيرات مميزة ام عبارات تقليدية؟

نشير هنا ان التطابق هنا يبدأ ايضا بالتطابق لصفة واحدة ومن ثم نضيف خاصية اخرى وهكذا، كما علينا ان نفرق بين التخاطب مع من هم اكبر منا ام اصغر وكذلك درجة الرسمية او عدم الرسمية.

ثالثا: التطابق اللغوى الفكرى

ان الانسان يستخدم حواسه فى اسلوب التفكير، وهذا يعكس كيفية استخدام هذه الحواس ظاهريا، فالانسان الذى يميل الى التفكير القائم على التصور يميلون الى استخدام لغة تصويرية سواء فى الكلمات ام الجمل مثل (ارى ان هذ الكلام فارغ) ويمكنك ان تتواصل معه وتطابقه باستخدام نفس الاسلوب. بنفس الطريقة فان هناك كلمات تدل على استخدام النمط السمعى (وقع هذه الكلمات شديد على اذنى)، كما يميل آخرون الى استعمال الكلمات الى تدل على اللمس او التذوق او الشم او الاحساس مثل

(شعرت بالضيق من كلامك)، وهكذا فيمكن التطابق وتحقيق الالفة مع كل واحد منهم باسلوبه.

رابعا: التطابق بطرق التنفس

هناك عديد من طرق التنفس، هذا يتيح فرصا اضافية للتطابق وتحقيق الالفة، لكن هذه الخاصية بالذات تحتاج الى التدريب لملاحظة خصائصها، فخلال المحادثة وتوجيه نظرك الى عينى الطرف الآخر ستلاحظ ايقاعا معينا لارتفاع وانخفاض اكتافه مع كل شهيق وزفير، قد تتمكن من تتبع نفس الايقاع فى تنفسك وهذا يساعدك فى المحافظة على التواصل.

بعد ان علمنا بعض الاساليب للتطابق وتحقيق الالفة كيف نستفيد منها؟

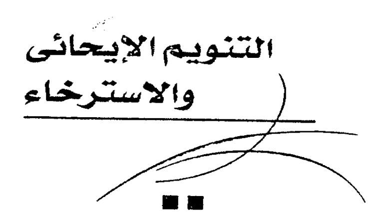
ان عملية التواصل فى اساسها لابد لها من هدف، ولكى نحقق الهدف من التواصل مع أى شخص علينا ان نحقق الالفة معه، فنبدأ بعملية التطابق ومن ثم نستمر فى ذلك بعملية تسمى المجاراة الى ان نعرف اننا قد حققنا الالفة بشكل كبير مع المخاطب، نحاول تغيير احدى نقاط التطابق ونلاحظ الاخر هل غير هو ايضا هذه الوضعية؟ وهذه تسمى القيادة، وبمجرد ما تاكدُنا اننا تمكنا من قيادته هنا يمكن ان نحقق الهدف المنشود من التواصل.

فى نهاية هذا الجزء ارجو اننى قد استطعت ان انقل الى القراء الكرام جزءا من الفائدة المرجوة من هذا الموضوع الشيق والمهم، لاننا لا يمكن الا ان نتواصل. حتى ان انعزالنا عن الناس هى رسالة تصل اليهم تدل على شخصيتنا، فان كان ولابد ان نتواصل فلنجعل من تواصلنا فعالا

■ ■ ■



التنويم الإيحائى والاسترخاء





مقدمة عن التنويم الإيحائى

التنويم الإيحائى أو يسمى عند البعض التنويم الإيحائى Hypnosis هو حالة ذهنية وهادئة ومسترخية ففى هذه الحاله يكون الذهن قابل بشكل كبير للأقتراحات والإيحاءات. التنويم الإيحائى هو حالة طبيعية جداويمكن القول بأن كل شخص سبق ومر بتجربة كهذه. فعندما تستغرق فى قراءة كتاب معينوعندما تركز كل التركيز بمشهد أو فيلم معينوعندما يغرق ذهنك بالأفكار والتركيز بموضوع معين.. الخ.. فهذه كلها حالات طبيعية من التنويم الإيحائيحيث ينصب التركيز الذهنى الشديد الذى يضع كل الأشخاص والأشياء من حولك خارج نقطة التركيز تلك. وقد لعب التنويم المغناطيسى لآلاف السنين دورا كبيرا فى مجال الشفاء والمداواة. فحسب "منظمة الصحة العالمية" ٩٠- من عامة السكان قابلين للتنويم الإيحائى.

أهميته فى العلاج

الأهمية الحقيقية من التنويم الإيحائى فى حالات العلاج هى فى أنه عندما يكون الذهن فى حالة التركيز والأسترخاء العاليكون العقل مفتوحاً وقابلاً للأقتراحات والأيحاءات الأيجابية والمشجعهوعندها تتمكن هذه الأقتراحات والأيحاءات من التغلغل والترسخ فى العقل بسهولة وليونة أكثرلتأخذ مفعولها بشكل أفضل وأسلم.

التنويم الإيحائى أو المغناطيسى هو واحد من مباحث علم النفسأول من استخدمه هم المصريون القدماء ثم اليونانيون والبابليون ولكن أعاد اكتشافة فى العصر الحديث

الطبيب السويسرى فرانز انطوان ميسمر فى القرن الثامن عشر عندما أستخدمه لتخدير مرضاه، وقد أعتقد الناس أن ما يفعله ميسمر هو نوع من السحر والشعوذةوقد قامت المنظمة الطبية فى فيينا من حرمانه من عضويتها.

يستخدم الآن الأطباء النفسيين التنويم الإيحائى لعلاج مشاكل الأعصاب والأرق والصداع وإدمان الكحول أو المخدرات.

من تطبيقات التنويم الإيحائى

- تخفيض الوزن.
- الإقلاع عن التدخين.
- تطوير الذات.
- تقنيات الاسترخاء.
- تحسن التركيز.
- تطوير عادات الدراسة.
- التهيؤ للاختبار والتغلب على قلق الاختبار.
- تحسن القدرات الرياضية.
- تسريع القراءة.
- تحسين الإبداعية.
- تحسين أداء البيع.
- التنويم الذاتى.
- زيادة الثقة بالنفس.
- التسويف والمماطلة.
- توقف عن قضم الأظافر.
- الاجتهاد فى العمل.

●●●

هو تدريب لزيادة قدرتك على تنويم نفسك، وهذا رائع لمساعدك على تحقيق أهدافك بسهولة وسرعة أكبر مما كنت تتصور. ولقد قيل بأن كل التنويم هو تنويم ذاتى. ملاحظة:

١- قبل أن نبدأ لابد أن تعرف بأن هذا التدريب للتنويم الذاتى هو حالة من الانتباه المركز أو تركيز الانتباه وأنه يشتمل على على تحويا انتباهك من ملاحظة الخبرات الخارجية إلى الداخل.

٢- ليس ضرورياً لحدوث التغيير أن يكون عقلك الواعى مدركاً لذلك التغيير.

٣- من عنده ذهان أو غير مستقر عقلياً عليه أن لايحاول التنويم الذاتى. اذهب لمكان مريح تستطيع أن تبقى فيه مستريحاً بدون ازعاج لمدة القيام بهذا التدريب، من الممكن ان تكون جالساً على كرسى مريح أو متمدد على ظهرك - وضع الجلوس يفضل لكونه يمنع الشخص من الدخول فى نوم عميق- اجلس جلسة متوازنة وانظر إلى الأمام وتنفس ببطء وسهولة واسمح لنفسك بالاسترخاء. الوقت- حدد طول الوقت الذى تريد أن تقضيه تحت التنويم Tranc و ذلك بإعطاء عبارة واضحة ومحدد لعقلك اللاواعى عن طول المدة التى تريدها مثل (أريد انْ أدخل فى حالة تنويم وأبقى لمدة عشرين دقيقة). سوف تكون فى غاية عندما تكتشف كيف أن ساعتك الداخلية تعمل بدقة لمساعدتك لتكون مستيقظاً فى الوقت الذى حددته لنفسك.

الغرض

ضع عبارة واضحة لنفسك من الغرض من الدخول فى حالة تنويم ذاتى، فى هذه العملية نسمح للعقل اللاواعى أن يعمل على الموضوع أو المشكلة المراد حلها بدلا من اعطاء الاقتراحات لذلك، ولذا ينبغى أن تعكس العبارة الحقيقة تماما عن غرض القيام بهذا التدريب كأن تقول: (لغرض السماح لعقلى اللاواعى أن يقوم بالتعديلات المناسبة لمساعدتى فى) املاء الفراغ بالهدف المراد تحقيقه مثل زيادة الثقة أو تقوية الذاكرة أو تذكر شىء ما أو تقوية جهاز المناعة.

وهكذا . الخروج من الحالة- ضع لنفسك عبار ة نهائية حول الحالة التى تريد أن تكون عليها عندما تكتمل جلسة التنويم، قد تكون الحالة المرغوبة لديك هى أن تعود إلى حالة اليقظة وأنت تشعر بنشاط وانتعاش وحيوية أو ربما تكون قد قمت بهذه العملية قبل موعد نومك المعتاد وتحب أن تخرج من حالة التنويم هذه وأنت مرتاح ومستعد للنوم، بكل بساطة قلها لنفسك هكذا : (وعندما أنتهى سأشعر بـ...............).

حث الارخاء:

ويتم بأكثر من طريقة وهنا سأذكر طريقتين: الأولى: معالجة المعلومات خارج نظامك التمثيلى الأساسى وذلك بتحويل انتباهك من التجارب والأحداث الخارجية إلى داخلك عبر الأنظمة التمثيلية الثلاثة: انظر أمامك ولاحظ ثلاثة أشياء واحد تلو الآخر من الأشياء التى تراها، قم بهذه العملية ببطء وتوقف للحظات بعد كل واحد منها (يفضل أن تكون الأشياء التى تلاحظها صغيرة مثل نقطة على الجدار أو إطار الباب..........الخ) إن كنت ممن يحب تسمية الأشياء التى ينظر إليها يمكنك فعل ذلك، الآن حول تركيزك إلى سمعك ولاحظ ثلاثة أصوات خارجية تسمعها واحد تلو الآخر (قد تلاحظ أن الأصوات التى تحصل فى ذهنك تندمج مع بعضها البعض بدلا من أن تكون متميزة عن بعضها)، والآن تحول إلى أحاسيسك ولاحظ ثلاثة أشياء حسية ممكن أن تشعر بها مرّةً أخرى وحاول أن تنتقل ببطء من واحدة إلى الأخرى (من المفيد أن تستخدم الأحاسيس الموجودة فى الخارج مثل وزن نظّارتك وشعورك بساعة يدك أو احساسك بملابسك.....الخ)،

استمر فى العملية باستخدام شيئين بصريين وبعدها شيئين سمعيين وبعدها شيئين حسيين بنفس الطريقة واستمر ببطء مع كل واحد . الآن أنت أكملت الجزء الخارجى ,حان الوقت لبدء الجزء الداخلى اغمض عينيك الآن واستحضر صورة فى ذهنك بهدوء دون بذل أى مجهود يمكنك تكوين صورة او ببساطة خذ أى شىء يأتى على ذهنك ممكن أن تكون نقطة ضوء أو شاطىء جميل أو صورة الكعبة....الخ، استخدم أى شىء يأتى فى

ذهنك، إذا لم يأتى شىء على بالك تخيل أى شىء (ويمكنك أن تسميه كما سبق) توقف وانتبه لأى صوت يأتى على ذهنك أو تخيل وصوت وسميه (لاحظ أننا عملياً فى الجزء الداخلى) إذا سمعت صوتاً خارجياً أو صوت من داخل الغرفة فلا بأس يمكنك استخدامه. تذكر أن الفكرة أن تدمج الإشياء التى تعيشها بدلا من تكون مشغولا بها والآن ركز انتباهك على شعور وسميه ويفضل أن تفعل هذا داخلياً واستخدم خيالك مثل (أنا أشعر بشمس الصيف على ذراعى) وكما ذكرنا فى الحالة السمعية إذا احسست بشى خارجى استخدمه. كرر العملية مع صورتين ثم صوتين ثم شعورين وكرر الدورة مع ثلاث صور وثلاث أصوات وثلاث أحاسيس.

اكمال العملية

من المتوقع أن تفقد وعيك خلال العملية، وهذ مهم معرفته لأن بعض الناس يعتقدون بأنهم قد ناموا، ولكن بشكل عام ستجد نفسك تعود إلى الوعى تلقائياً بنهاية الوقت، وهذا دليل جيد على أنك لم تكن نائماً وإنما كان عقلك اللاواعى يقوم بعمل الشىء الذى طلبته منه. ملاحظة: إذا انتهيت من الثلاث صور والأصوات والأحاسيس ولم ينتهى الوقت فقط استمر بـ٤ صور وأصوات وأحاسيس وبعدها ٥ وهكذا. من أجل هدفك ثق بعقلك اللاواعى أنه يعمل من أجلك فى الخلف بينما أنت تقوم بهذه العملية. هذه العملية قد لاتكون سهلة فى البداية وقد تحتاج أن تقوم بعدة محاولات حتى تصل إلى النجاح فقط مارسها واستمر على ذلك قدر المستطاع. الثانية: قم بالتركيز على عضلاتك (جرد كامل).

وارخاءها عضلة عضلة ابتداءً من اصابع قدميك إلى رأسك ثم حتى تسترخى تماما، الآن فقط ركز على تنفسك، ركز كلياً على كل شهيق وزفير لمدة ٣٠ ثانية تقريباً أو لمدة كافية لتنفسك من أجل أن يبدأ بالتباطؤ، الآن تخيل أنك تقف فى أعلى سلم آمن والذى يوصلك فى الأسفل إلى مكان سعيد وهادئ جداً، هذا المكان ممكن أن يكون أى مكان أنت ترغبه، ممكن أن يكون حديقة أو بحيرة أو شاطئ رملى تستطيع أن ترى أمواج البحر أو

حديقة فيها غيوم هادئة ومتناسقة أو يمكن أن يكون منظر الكعبة فقط اجعل هذا المكان يتجمل (لايشترط أن يكون هذا المكان مكان رأيته من قبل)، الآن وبينما أنت مستمر فى التركيز على تنفسك فقط تخيل كل زفير هو خطوة للأسفل على هذا السلم الذى تتخيله، وكل خطوة للأسفل جسمك وذهنك يسترخى أعمق.

وضاعف استرخاءك مع كل زفير ومع كل خطوة للأسفل الآن استمر فى فعل ذلك حتى تصل إلى أسفل السلم فى المنطقة الهادئة لك، اعمل هذا بهدوء ودع عقلك اللاواعى يوصلك إلى المستوى العميق من الاسترخاء الذى تحتاجه من أجل تحقيق أهدافك، فقط ثق بعقلك اللاواعى أنه يعمل من أجلك بينما أنت تقوم بهذه العملية.

●●●

نقص النوم وتأثيراته السلبية

نقص النوم يؤثر على الذاكرة والفهم والانتباه ويؤدى إلى الانفعال السريع والكآبة العلماء الأميركيون يدرسون ظاهرة تقطع النوم ونقصه وتأثيراتها على حياة الإنسان ـ الناس الذين يعانون من نعاس مستمر أكثر المعرضين للفشل بسبب إصرارهم على إنهاء مهماتهم نيويورك: ماتريكا هينرـ حينما يدق جرس تنبيه ساعته عند الساعة السابعة صباحا، ينهض ديفيد ابستاين من فراشه بسرعة فيعبر الحجرة كى يضغط على زر االإغفاءة القصيرةب (snoozeثم يعود إلى سريره. وسيكرر ديفيد هذه الحالة حتى يحين موعد الاستيقاظ الحقيقى له بعد ساعة واحدة: أى فى الساعة الثامنة. وفى بلد ينام أكثر الناس فيه ما بين ٦ أو ٧ ساعات، بينما ينصح الخبراء بالنوم ليلا لفترة تبلغ ٨ ساعات، يكون من النادر لشخص أن ينام بدون منبه. ولأن ذلك يتطلب جهادا مستمرا يصبح الضغط على زر االإغفاءةب لتأخير وقت الاستيقاظ، جزءا من الطقوس المتبعة التى تسبق طقوس تناول قهوة الصباح. ـ

نوم متقطع

على الرغم من أن العلماء لم يتناولوا بشكل خاص موضوع النوم المتقطع، لكن الباحثين فى ميدان النوم يتفقون بأن نوبات الكرى القصيرة ليست جيدة، لأن الفائدة من

التجديد الناجم عن هذه النوبات بالنسبة للشخص المعنى، تتضاءل بسبب قصرها. ويقول الدكتور ادوارد ستيبانسكى الذى درس ظاهرة النوم المتقطع فى مركز جامعة راش الطبى بشيكاغو انه احتى ذلك الضجيج الواضح الذى لا يوقظك، يكون مقلقلا لنوعية النوم نفسها. لهذا السبب فإن الشخص الذى يغفو أثناء مشاهدته التلفزيون يستيقظ وهو يشعر بالتعب.

اما الشخص الذى ينهض لإعادة نصب توقيت المنبه فيكون تحت تأثير أكبرب. الأمر المهم ايضا درجة التعب التى يكون فيها المرء حينما يدق جرس الساعة بجانبه، فالشخص الذى ينام ثمانى ساعات بدون انقطاع يغلق عادة زر االإغفاءةب بدون أن يسقط ثانية فى شباك النوم كما يقول الدكتور ستيبانسكى، وبعض الناس يبدون أكثر تحملا لدى فقدانهم لنوبات النوم القصيرة. لكن الشخص الذى لا ينام بما فيه الكفاية يكون منهكا جدا مع حلول آخر ايام اسبوع العمل، لأنه قد راكم دينا كبيرا من ساعات النوم خلال الأسبوع.

ولتعقيد الأمور أكثر، فإن الشعور باليقظة الكاملة لا يتعلق فقط بالقدر الكافى من النوم بكل أشكاله، بل أن جسم الإنسان لديه ساعة تنبيهه الخاصة، فهناك إيقاع فى الجسم يستمر لأربع وعشرين ساعة كل يوم وفيه تنتظم شحنات الهرمونات المختلفة فى الجسم مثل الكورتيزول والميلاتونين والغرلين، وهرمون النمو الذى ينظم النوم واليقظة إضافة إلى عمليات الجسم الأخرى. وقد تعمل نوبات النوم بشكل مغاير لساعة التنبيه التى يحملها جسم المرء. وعند السعى لاختلاس قدر أكبر من النوم حينما يكون المرء معتادا على الاستيقاظ مبكرا، فإن الجسم فى هذه الحالة يبدأ بتبنى نمط اليقظة عن طريق جعل أى نوم إضافى خفيف ومتجزأ، حسبما يقول تيموثى روثرس مدير مركز بحوث مشاكل النوم فى مستشفى هنرى فورد بديترويت.

من جهة اخرى فإن جسم المرء يكون موضوعا فوق دورة أخرى متأخرة نتيجة لبقائه ساهرا إلى ساعة متأخرة وهذا ما يجعل الاستيقاظ باكرا عسيرا، لأن الجسم لم يضخ فيه القدر الكافى بعد من هرمون الكورتيزول والهرمونات الأخرى التى تساعد على

استيقاظ الناس. مع ذلك يظل الكثير من الناس قادرين على الاستيقاظ رغم العجز فى ساعات نومهم عن طريق تناول منبهات مختلفة مثل الكافئين وممارسة التمارين الرياضية أو البقاء مشغولين. وبعض الناس الذين يعانون من نقص فى عدد ساعات النوم لا يعتبرون أنفسهم متعبين نتيجة لقناعتهم أنهم يؤدون أشغالهم بشكل طبيعى، حسبما يقول الدكتور ديفيد دينجز رئيس قسم النوم وبيولوجيا الوقت فى كلية الطب بجامعة بنسلفانيا.

لكن الأدلة تتزايد يوما بعد يوم عن المخاطر الناجمة عن اديونب النوم التى وقع الكثير من الناس فى شراكها، فقد نشر الدكتور روهرز فى عدد مجلة اجورنال سليبب (مجلة النوم) لشهر أغسطس (آب) الماضى واحدة من سلسلة دراسات لقياس تأثير النوم على قرارات الناس ومخاطر القرارات من هذا النوع. وقال الدكتور روهرز فى دراسته االناس المتبهون هم حساسون جدا من عمل ما يجب إنهاؤه، ومن مخاطر فقدان قدر من المال فى حالة عدم انهائه. وكلما زادت كمية العمل زادت الحاجة إلى التوقف. وعادة يكون الناس الذين يعانون من نعاس مستمر أكثر المعرضين للفشل بسبب إصرارهم على إنهاء المهمة التى يحققون من ورائه كسبا ماليا حتى لو كان هناك احتمال ١٠٠- من أنهم لن يستطيعوا إكمال المهمة - وهناك دراسات كثيرة توضح تأثير نقص النوم على تخريب الذاكرة، وعلى الوقت اللازم لرد الفعل وعلى الفهم والانتباه.

وحتى بالنسبة للحالات العاطفية فإنها من الممكن أن تتأثر بالنقص المزمن فى ساعات النوم. وتعتبر حالة الانفعال السريع وزيادة مشاعر الكآبة مثالا لذلك، حسبما يقول الدكتور أرثر سبايلمان، بروفسور السيكولوجيا والباحث فى النوم فى المدينة الجامعية بنيويورك. ويقول سبايلمان ان ذلك يؤثراحتى على الإبداع والقدرة على الاستمتاع. كذلك هناك قناعة متزايدة بين المتخصصين من أن نقص ساعات النوم له تأثير على الصحة ويسبب أعراضا مثل الصداع وزيادة احتمال الإصابة بالسمنة والسكر وأمراض ضيق صمامات القلب.

●●●

طريقة النزول للزمن الأدنى بأسلوب (Pett Erickso فكريه)

وهى طريقة الانتقال من الزمن الأدنى إلى الزمن الأعلى

تخيل أربعة صور خارجية (ولدى، سيارتى، منزلى..) - وصورة واحدة داخلية (شخص أمامى، اللمبة).

تخيل أربعة أصوات خارجية (ابنتى، جرس الساعة، الباب) وصوت داخلى (المكيف، صوت شخص).

تخيل أربعة أحاسيس خارجية (عطش،ألم فى الظهر، ألم فى القدم) واحساس داخلى (ضيق الحذاء، برودة الهواء، شد الياقة).

كرر التمرن (٣ خارجى من كل نمط و٢ داخلى)

كرر التمرن (٢ خارجى من كل نمط و٣ داخلى)

كرر التمرن (١ خارجى من كل نمط و٤ داخلى)

كرر التمرن (٠ خارجى من كل نمط و٥ داخلى)

كرر التمرن (٠ خارجي من كل نمط و٦ داخلى)

وهكذا يتم التدرج من تخفيض الخارجى إلى الداخلى.

يتم الربط بين الخارجى والداخلى بكلمات مثل وبينما حينما..

الطلب من المستفيد عند بدأ الإرخاء الدخول فى تجربة ممتعة قديمة ثم أخرى ثم أ.خرى ثم تنشيط الجسم شيئا فشيئا.

ملاحظات

- من طبيعة الزمن الأدنى أن يأتى بالأوجاع عكس الزمن الأعلى فإنه يذهب الأوجاع.
- التمرين بهذه الطريقة يساعد على تحول الإنسان من الوعى (الزمن الأعلى) إلى اللاوعى (الزمن الأدنى).
- هذا التمرين مفيد لمن يريد النوم وبه أرق.

طريقة تثبيت العين (عضلياً)

كيفية إجراء التمرين

- يطلب الممارس من المستفيد تثبيت عينه على مكان أمامه.

- يتنفس عدة مرات ٤ ثوان (شهيق) ٨ ثوان (زفير)

- وأنت الآن ترى هذه النقطة التى تراها الآن وتأخذ شهيقا (٢، ٣ زفيرا (٢ ـ ثم شهيق إلى ٤ وزفير إلى ٦ ثم شهيق إلى ٤ وزفير إلى ٧ ثم شهيق إلى ٤ وزفير إلى ٨.

- كن شديد الملاحظة لتنفس المستفيد وأنت تجرى تمرين التنفس، فقد تحتاج إلى مجاراته ثم قيادته. إذا أسرع التنفس أسرع الكلام، والعكس بالعكس، وينبغى أن يكون كلامك مع الزفير، فإذا أخذ نفسا عميقا سكت، وسبب ذلك أن الكلام يكون مع الزفير فإذا تكلمت مع زفيره كان شهيقك مع شهيقه وزفيرك مع زفيره.

- يطلب من المستفيد التركيز على جسمه وإرخاء العضلات واحدة واحدة من فوق لأسفل والعكس وذلك من خلال الإقتراحات الغير مباشرة.

- الطلب من المستفيد عند بدأ الإرخاء الدخول فى تجربة ممتعة قديمة ثم أخرى ثم أخرى ثم تنشيط الجسم شيئا فشيئا.

- فى الجولة الأولى مع المستفيد تستطيع معرفة ما ناسبه وما أزعجه، فتتجنب ذلك فى الجولة الثانية.

ملاحظات

- هذا التمرين من النوع الذى إن لم تأخذ بعضه لم يفتك كله.

- الذين يكونون منشغلين ذهنيا يصلح لهم تمرين (بيتى أريكسون) إذا كان ذهنك خاليا فتمرين (تثبيت العين) أفضل.

- إذا كان فى جسمك مناطق مؤلمة نصنع تمرين (بيتى أريكسون)، أما إذا كان جسمك يريد الراحة والاسترخاء نعمل تمرين (تثبيت العين).

ـ يمكن المزج بين التمرينين ولكن بحسب حالة المستفيد، فإذا كان أقرب إلى إنشغال الذهن كثفنا الأول، وإذا كان أقرب إلى الصفاء كثفنا الثانى.

القصص المتداخلة بأنظمة تمثيلية مختلفة

مثال: أيها الأخوة وأنتم تنظرون الآن إلى بعضكم البعضوتسمعون صوتيوتشعرون بالهواء البارد وتتهيئون لسماع هذه القصة المؤثرة التى مرت فى زمن من الأزمنة زمن كنا نرى فيه تلك المشاهد التى كنا نراه ألناس يعملون بجد يتحركون لأهدافهم يسيرون وغاياتهم واضحة أمامهم طريقهم مميز المعالم ليس فيه غبش ولا أدنى شك فى كل مرحلة من مراحله دائما يعرفون المرحلة القادمة يرونها جيدا يتحركون نحو أهدافهم كأنها ماثلة أمام أعينهم الآن.

وبينما هم فى الطريق يسيرون ويشاهدون الناس وهم يستجيبون ويتأثرون ويتفاعلون معهم فى تلك الغايات العظام التى يتحركون فيها يتذكرون تلك القصص الجميلة التى كانو يسمعونها من آبائهم وأجدادهم قصص أولئك الفاتحين الذين كان همهم وحديثهم ما يفرحهم وما يحزنهم هو مايسمعونه من هنا وهناك حول حاجات الناس حول فاقاتهم حول حاجتهم لأن يكونوا سُائرين على ذلك المنهج فكانوا يطيرون بهذه الكلمات يحملونها إلى كل مكان لينادوا الناس: أيها الناس إجتمعوا على كلمة سوا ءحديث يتردد أصداء تتناغم فى كل مكان.

وكان الناس يجتمعون ويستمعون ولما يستمعون تختلج فى نفوسهم تلك الأحاسيس التى كانوا بها يشعرون أحاسيس الألم على ما فات والأمل فيما سيأتى أحاسيس الفرح بمعرفة الطريق والحزن للتأخر عن اللحاق بالسائر ينفرح خالطه حزن لذه داخلها شجن حزن إبتسمت معه إبتسامات الفرح مشاعر مختلفة ولكن أجمل ما فيها هو ما نحس أنه قادم من خير وبشر وطمأنينة وفرح ، ستأتى ولاشك وقد أثلجت صدورهم ببرد اليقين وطمأنينة الرضا وسكينة العارف فأبصر أولئك ما كانوا يرون وانطلقوا يشرقون ويغربون وبينما هم يسيرون هناك يهدون الناس الخير وأصبح الناس يرون ماذا يريدون ويعرفون

أهدافهم وكلما توقفوا إلى ذلك الحداء استمعوا إلى ذلك النداء الخالد ويخاطبون أنفسهم: كم مرة تردد هذا النداء فى تلك الأيام الخوالى يوم أن كنا نسمع تلك الأصوات الجميلة صوت ماأعذبه جمع القديم بالحديث ربط الماضى بالحاضر وصل الزمان بالمكان ربط الدنيا بالآخرة ماأجمل تلك المشاعر ما أحلى تلك الأحاسيس التى كان يشعر بها القوم ويتلذذون بها.

ولكنهم كانوا أيضا يرون طريقهم واضحا ويسيرون فيه يعلون الجبال ويهبطون الوديان ويسمعون كل ما يحبون أن يتحدثوا عنه ويحسون بكل مايشعرون لأنهم يرون بالضبط ما يريدون حتى أنهم رأوا تلك اللحظات الجميلة كانوا لايتوقفون ولا يترددون ولا يتأخرون حياتهم جد وعمل اجتهاد وبذل وتضحى تكل الدنيا أمامهم رؤية واضحة ميدان بذل وعطاء كانوا يشعرون أنهم يسيرون نحو الهدف ولما سائلوا أنفسهم ترى هل نحن نسير فى الاتجاه الذى نريد؟ كان سؤالا محرجا هل نحن عرفنا كل خطوه نخطوها؟ من أين بدأت وإلى أين تنتهى؟ هل ظهر لنا ما نريد تماما؟ ولكنهم قالوا لأنفسهم: علينا أن نتأكد من صحة الطريق وأن نراجع السير وأن نفكر لحظة أخرى أن نقف هنيهه ونعالج الأفكار وننظر إلى المستقبل والا ننسى الماضى لأن من نسى الماضى لا يستطيع أن يتقدم إلى المستقيل.

عاشوا اللحظة كما ينبغى أن يعيشوها وانتفعوا من الماضى كما ينتفع العقلاء ونظروا إلى المستقبل كما يحلم كل أصحاب الهمم العالية فلما رأوا ما رأوا وسمعوا ماسمعو اوأحسوا ما أحسوا عرفوا أنهم وصلوا ولكنهم ولابد كانوا يسيرون فى طريق هو طريق الصوابأو قريب منهوكانوا يعرفون أنهم سيصلون هناك حيث يرتاحون ويشعرون أنهم وصلوا.

كلام يتنقل بين صور غير واضحة الوحدة الموضوعية مفقودة. كلها تعتمد على التشويش والإثقال والإملال. لاتظن أن واحدة من الطرق نافعة دون غيرها بل كل واحدة تصلح لنوع من الناس.

استخدام لغة ميلتون

إستخدام طرق إضافية من لغة ميلتون وغيرها

الافتراضات

الافتراضات هـى أحد أقوى أساليب التأثير فى الطرف المقابل، وأحد أكثر الأساليب الميلتونية نجاحا، وتعتمد فلسفتها على محورين:

١. إشغال الوعى بشىء يحبه

٢. إرساء لغوى يكون بربط محفز متوقع بنتيجة مرادة

تستخدم لغة ميلتون فى إرخاء الوعى وتعميقه وفى تقديم اقتراحات للاوعى عبر الوعى ميزة هذه اللغة أنها تدخل إلى اللاوعى من خلال الوعى، فأنت خلال إنتباهك وخلال وعيك الكامل تدخل الافتراضات إلى اللاوعى وبعلم الوعى ولو أستخدمت لغة ميلتون مع التنويم الكلاسيكى لكان ذلك جيدا أيضا، ولكن لا يتهيأ لك ذلك دائما لأن التنويم الكلاسيكى يحتاج إلى تهيئة ظروف خاصة معقدة قد لا تتوفر فى كل وقت.

ومن هنا نفهم علاقة اللغة بتقنيات الـ NL الإرساء يحصل بشكل فعل وبشكل لغوى، والإرساء اكتشف أو ما اكتشف من كلام ميلتون، ومنه استنتج الإرساء الحسى.

تقنيات الـ NL أكثرها لغة: مثل مطابقة النميطات، الترسيخ الذهنى. .. الخ ولذلك من يريد أن يكمل فى الـ NL لا بد وأن تجرى اللغة على لسانه سلسة عذبة، البرمجة اللغوية ليست تقنيات فقط بل هى لغة بالدرجة الأولى، فاللغة هى الفرق بين مدرب ناجح ومدرب فاشل

هناك كذلك التمكن الصوتى. .. وهذا له تدريبات شاقة غير سهلة.

مثال: عندما أقول خالد رأى سيارة فإنى أفترض وجود خالد ووجود سيارة وحدوث الرؤية.

مثال لسلسلة افتراضات: عندما يقوم على ليطلعنا على الأشياء الموجودة فى البوفيه سوف تلاحظون شيئا غريبا اليوم / وبعد أن تلاحظوا هذا الشىء ستشعرون بمشاعر جميلة / وخلال وجودكم عند البوفيه ستلاحظون شيئا أغرب / وبينما أنتم تتحدثون وأنتم عند البوفيه ستكون أعينكم مفتوحة بشكل معين / وقبيل أن تعودوا للقاء مرة أخرى سيكون هناك محفز معين فى أنفسكم ستعرفونه / عندما تجلسون سويا.

هذه سلسلة افتراضات تبرمج العقل على أشياء. .. من قال: إنه سيطلعنا على أشياء ! ومن قال إنه سيحدث كذا أو كذا، إنها مجرد افتراضات.

الافتراضات السابقة: شغلت الوعى وعملت إرساء. .. الوعى يريد الفهم فشغلناه ووجهنا للاوعى الرسالة من خلال الإرساء. كيف حصل شغل الوعى؟ الوعى شديد الشغف بالوقت (بعد، قبل، خلال. ..) وبالتفسيرات والتحليلات وربط المقدمات بالنتائج وبالفهم. .. هذه الافتراضات شغلت الوعى من خلال الإشارة إلى الزمن.

١ ـ افتراضات زمانية (ظروف)

مثل قبل بعد خلال بينما عند قبيل عندما. ...

مثال: عندما أزورك سأشعر بسعادة غامرة (الوعى يهتم بالزمان والترتيب والمنطق والإختيار).

٢ ـ افتراضات عددية

مثل آخر أخير أول ثانى ثالث. .....

مما يهتم به الوعى أيضا، الأرقام والمنطق ولذلك يتأثر بها. مثلا: فى العشاء الثالث الذى سنتعشاه معا سأقول لكم سرا خطيرا !

٣ ـ إفتراض بإستخدام (أو) الإحتوائية InclusivO

مثل تفضل الشاى بعد العشاء أو قبل العشاء (الوعى هنا يبحث عن الإختيار)

مثال آخر: تفضلون نعطيكم المعلومة المهمة قبل البوفيه أو بعده؟ افترضت هنا أمرين: معلومة وبوفيه (احتوينا الأمرين)

مثال آخر فى المطاعم: تشرب العصير الآن أو بعد العشاء ! (يعنى شارب شارب !!!)

٤ ـ إفتراض بإستخدام (أو) الإنتقائية ExclusivO

مثال: ستشربون القهوة أو الشاى؟ هنا انتقاء لا احتواء، وإن كنا قد افترضنا أنك ستشرب. (ملاحظة: اللغة العربية تستخدام " أم " فى بعض السياقات).

النص على (كون الجواب المنطقى نعم أو لا) المراد منه أن الكلام الذى أوجهه ليس فى حقيقته سؤالا، بل هو افتراض، فأنا أفترض أنه يريد شايا أو قهوة عندما أقول له: تريد شايا أو قهوة؟ . .. فحينئذ الجواب: نعم أريد أو لا، لا أريد (الكلام مبنى على السياق الإنجليزى) لكن الوعى يبحث عن إختيارإما شاى أو قهوة.

٥ ـ افتراضات الوعى والإنتباه التى تتلو الكلمات التالية:

تلاحظ تعى تنتبه تتيقظ تتفطن تعلم. ... هذه كلمات تشغل الوعى لأنه يهتم بالفهم.

مثلا: ستلاحظون عندما نقوم من هذا الكرسى كيف أننا تعلمنا شيئا هاما ! ستدركون عندما تنتهى هذه الدورة أنها من أهم ما تعلمتم. وعندما تنتبه أن هذه المذكرة قد انتهت ستعلم أنك حزت على علم ضخم. شغلت وعيك بالمذكرة وانتهائها وأدخلت إلى لا وعيك أنه علم ضخم.

٦ ـ الافتراضات التالية للصفات وأسماء الفاعل (الأحوال)

الصفات مثل: بعمق بسهولة بسرعة. ...

الحال مثل: متعمقا مسرعا. ..

مثلا: وستلاحظون سهولة تعلمكم لهذه الخبرة. .. سينشغل الوعى بكلمة (سهولة) ! ويدخل إلى اللاوعى أنك فعلا ستتعلم.

ستلاحظون بعمق شدة أثر البرمجة اللغوية على حياتكم. .. سينشغل الوعى بالعمق والشدة.

خطاب السياسة الأمريكية لا يخلو من هذه السمة الميلتونية: إن الولايات المتحدة لتستنكر التباطؤ الصينى فى تسليم فريق الطائرة الأمريكية. كأنهم غير مستنكرين عدم التسليم. .. لأننا متفقون على أنه حاصل لا محالة وإنما نحن نناقش التباطؤ! أصبح محور الحديث الزمن فقط لا فكرة التسليم. . لو قالوا: نحن نطالب بتسليم الفريق، لأصبح الحوار حول مبدأ التسليم.

توضيح هذه السمة: أسبق الافتراض الذى أريد تثبيته بمصدر أو اسم فاعل لينشغل الوعى به ويكون ما بعده فى حكم المسلم.

٧ ـ افتراضات قاعدة الزمن (ماضى حاضر مستقبل)

مثل: بدأ توقف مضى إستمر إنتهى بعد مازال سلفا أصلا

قاعدة الزمن ـ حيثما وردت ـ يراد بها الحديث عن التجربة فى مراحل الزمن المختلفة (قبل بدايتها، بدايتها، إستمرارها، إنتهاؤها، بعد إنتهائها).

مثلا: وهكذا عندما نبدأ محاضرة الغد ستلاحظون تغيرا هائلا فى مشاعركم، وعندما يبدأ المكيف فى العمل ستبدأ فى الإرخاء. .. فأنت تنشغل بالبدء عن التغير وعن الإرخاء. .. وسيستمر استمتاعكم بالمحاضرة طوال فترة الحديث (أصبح الاستمتاع حاصلا والكلام هو الاستمرار). وسيبدأ فهمك لكلامى بعد أن أسكت الآن ! وستتوقف عند عدم الفهم بمجرد وقوع هذه الورقة على الأرض ! سيتوقف استمتاعكم عندما تقف للصلاة (إذن أنتم مستمتعون). وسينتهى تلذذكم بهذا المعنى بمجرد قيامنا للصلاة (أصبح التلذذ حاصلا لا محالة) ألم تشعروا بالفرق بعد؟ (إذن الفرق موجود والشأن فى الزمان!) أنتم مستمتعون أصلا (تشغل بأصلاً والقوة حاصلة حاصلة) ! أنتم متعبون أصلا !

ـ من الاستخدامات السلبية: اصبروا علينا سترتاحون منى الليلة. .. إذن قد افترض أننا متعبون!

٨ ـ التعليمات المؤكدة صوتيا

فى سياق الكلام أختار العبارات ذات التأثير الإيجابى فأتكئ عليها صوتيا، أزيد من نبرتها. هذه العبارات تدخل مباشرة إلى اللاوعى.

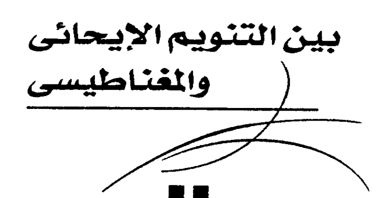
وهى (تعليمات) بمعنى: إفعل وإترك، إإت بهذه التعليمات فى سياق الكلام ثم أكد عليها صوتيا.

مثل هل لاحظت عندما كنت تستطيع أن تشعر بالراحة.

عندما نؤكدعلى تشعر بالراحة صوتيا فإنها تذهب للاوعى.

■ ■ ■




بين التنويم الإيحائى
والمغناطيسى



هو حالة من الارتخاء وتركيز الانتباه على نقطة معينة مما تجعل الفرد أن يكون مستعدا لتلقى الأوامر الصادرة من المنوم والعمل بها. جاءت كلمة التنويم المغناطيسى من هبنوس (رب النوم عند الإغريق). يعتمد التنويم على العوامل الاجتماعية وإدراك الفرد للمواقف بحيث يمكنه ذلك الإدراك من التخيل لأشياء كثيرة. كما يعتمد على الثقة القائمة بين المنوم والفرد. إضافة إلى إن توضيح وبيان ماهية التنويم لمن لا يعرف ذلك هو الآخر مهم جدا. وحدثُ موقف مع طلبة فى (جامعة مارينا) والتى أبدل اسمها إلى جامعة بين الخلق. تقع هذه الجامعة فى باكو أذربيجان. شرحتٌ للطلبة فى أول الأمر التنويم المغناطيسى وفوائده إلا طالبة واحدة كانت قد تأخرت عن الحضور فى وقت الشرح وبعدها جاءت وبدأت بعملية التنويم فنام جميع الطلبة إلا تلك الطالبة وسألتها عن السبب فقالت لا ادرى. وتوصلت إلى إن توضيح الموضوع بشكل علمى يؤثر على الأفراد تأثيرا كبيرا أيضا. إضافة إلى مدى حاجة الفرد إلى ذلك التنويم. كثيرا ما يشبه سلوك النائم بالتويم المغناطيسى سلوكه الاجتماعى اليومى. ولهذا شبه البعض تأثير التنويم المغناطيسى بالتأثير الاجتماعى. Social influence

ومن المعروف أنه ليس أى شخص يستطيع التنويم مغناطيسياً فهذه الطرق تحتاج إلى أشخاص متدربين ولهم قدرة على التركيز وللمعلومية فإن التنويم المغناطيسى ليس فقط للناس حيث أن المنومين المتمكنين يمكنهم تنويم الحيوانات..

التنويم المغناطيسى يستخدم الطاقات الكبيره للعقل الباطن لاحداث نقله..!

وتجربه التنويم شعور مريح واسترخاء وليست مرحله نوم عميق ,ولكن يكون الشخص فى مرحله نشوه يسمع الاصوات ويشم الروائح ويدرك التحركات ويتحكم بتصرفاته فالتنويم ليس نوما بل حاله استرخاء تامه يكون فيها التركيز على الداخل.

اغلب الناس يجد مرحله النشوه ممتعه وهادئه وفى كثير من الاحيان تسمع بعد الجلسه يقول يا سلام لقد شعرت بالهدوء ولا اريد ان ارجع للحاله الطبيعيه بهذه السرعه واحيانا تمر عليك اربعون دقيقه كأنها عشره دقائق.

ماذا يمكن ان نحقق بالتنويم:

١ ـ بلوغ مرحله الصفاء والخيال والحريه من حواجز العقل الواعى الناقد.

٢ ـ برمجه العقل الباطن لمقاومه مرض موجود او امراض.

٣ ـ حسم بعض الصراعات الداخليه النفسيه.

٤ ـ برمجه الجسد على التكييف مع الالام الطارئه.

٥ ـ برمجه العقل الباطن على الاسترخاء والهدوء والشعور بالسلام الداخلى.

٦ ـ التغلب على العصب والعصبيه.

٧ ـ مواجهه انواع المخاوف.

٨ ـ البرمجه على السعاده والتخلص من الاكتئاب والضيقه المستمره.

٩ ـ التخلص من الوساوس التسلطيه والافعال القهريه.

١٠ ـ برمجه العقل الباطن على الاهداف اللاستراتيجيه.

كل شخص يكون قابلا للتنويم المغناطيسى، باستثناء.. الشخص الذى لايرغب فى التنويم، وشخص صاحب مستوى ذكاء ضعيف، وشخص صاحب مرض نفسى شديد..!

لا يمكن إجبارك على عمل أى شىء دون ارادتك أثناء التنويم، حيث أن هذه الحالة لا تنبع إلا فى داخل كل واحد منا وليس للمعالج أى دور أكثر من الإرشاد..

يستخدم التنويم الإيحائى غالبا فى:

١ ـ يساعدك على الاسترخاء التام مما يساعد على استعادة نشاطك

٢ ـ تحسين قدرتك على التذكر والتعلم

٣ ـ التغلب على المخاوف (الفوبيا)

٤ ـ التخسيس

٥ ـ التوقف عن التدخين

٦ ـ علاج للتوتر الزائد والقلق

٧ ـ زيادة الثقة بالنفس

٨ ـ علاج أغلب الحالات النفسية علاجا قطعيا وليس مؤقتا

٩ ـ المساعدة فى رفع درجة مقاومة الجسم للأمراض العضوية وعلاج الالام المزمنة والصداع المزمن مما يؤدى إلى سرعة الشفاء

هناك نوعان من التنويم الإيحائى

١ ـ التنويم المغناطيسى الذاتى، وهو ان يصل الفرد الى درجة (الالفا) بنفسه..

وتتم عن طريق ثلاث مراحل..!

١ ـ الإعداد

٢ ـ إحداث التنويم

٣ ـ الاستماع للاقتراحات

١ ـ الإعـداد:

وذلك بأن تستلقى على كرسى مريح أو سرير، ويساعد على الاسترخاء أن تفك كل الملابس الضيقه أو ساعة اليد وأن تخلع نظارتك مثلا، وأن تتجنب كل ما يمكن أن يشتت ذهنك وتركيزك كجرس منبه أو تليفون، أو أن تكون جوعانا، أو عطشانا مثلا..

هىء نفسك لحالة التنويم الذاتى

٢ ـ إحداث التنويم:

هناك عدة طرق لإحداث حالة الألفا والطريقة التى تنجح مع شخص قد لا تنجح مع الآخر وتلك الطرق تتلخص فيما يلى:

١ ـ التحديق بالعين أو بمعنى آخر إجهاد العين وذلك مثل تركز النظر ـ دون إغلاق الجفن ـ على نقطة أعلى من مستوى النظر أو التركيز على صورة.

٢ ـ إجهاد عقلى مثل العد من ١٠٠ ـ ١ مع إنقاص العدد ٣ فى كل مرة بمعنى ١٠٠ ـ ٩٧ ـ ٩٤ ـ ٩١... إلخ.

٣ ـ الاسترخاء الجسدى التدريجى المتزايد

٤ ـ استرخاء عقلى بالتخيل مثل أن تتخيل أنك جالس وحدك فى مكان محبب اليك.

٥ ـ فقد الاتزان : مثل الكرسى الهزاز..!

٣ ـ الاستماع للاقتراحات (الإيحاء الإيجابى):

سواء الاقتراحات التى سجلتها لنفسك أو كانت مجهزة لك من طبيبك المعالج،

لابد ان تكون الاقتراحات تساعد على تطوير النفس..!

هناك عدة طرق للتنويم الإيحائى أشهرها، طريقة الإيحاء، وهى التى تم استقاء ذلك الاسم منها،

أولا : إذا أردت تنويم أى شخص فانى أضع شمعه مشتعلة على علو مرتفع بحيث يكون هناك جهد للنظر أليها وأطلب من الشخص النظر إليها وينبغى على هذا الشخص أن لا يرمش أكثر من الحد الطبيعى كما يجب على الشخص التنفس بشكل منتظم علماً بأنه يطلب من الشخص إبقاء فمه مفتوح بمقدار(٢ ـ ٣ سم) بحيث يكون اللسان ملامس للأسنان السفلى وبعد ثلاث دقائق أقوم برفع يدى اليسرى فوق القسم الخلفى من رأس هذا الشخص وأقوم بتمرير أصابعى المفتوحة للأسفل على طول الأعصاب الفقرية وبعد ذلك أطلب من الشخص أن يغلق عينيه.

ثانياً: وهناك طريقة أخرى وهى أن أجعل الشخص يضغط بقوة على يدى وأقوم أنا بالتحديق بسرعة فى عينيه هذه المفاجأه تدفعه إلى الإرتداد ويظهر ذلك فى عينيه.

ثالثاً: أما الطريقة الأخرى وتسمى طريقة (دوناتو) يطلب من الشخص الركوع أمام منفذ التنويم والنظر فى عينيه بثبات ويضع المنوم راحة يده على جبهة الشخص ويميل رأسه للخلف ويستمر التركيز على عينى المنوم بحيث أنه إذا أراد إرجاع رأسه للأمام فان نظرة المنوم تؤثر عليه ويتطلب التنويم المغناطيسى إلى مكان هادئ.

التنويم المغناطيسى

معظمنا سمع عن التنويم المغناطيسى Hypnosis

والكثير منا ربط تلك الكلمة بممارسات السحر الأسود أو إمتلاك قدرات خارقة أو استخدامه لغرض إيذاء الناس الأبرياء. ....

وربما تعود تلك الأفكار إلى التأثر بالأفلام والراوايات فى الماضى.

وعلى الرغم من قدم ممارسته إلا أنه ما يزال يشكل لغزاً من خفايا العقل البشرى.

فما هى حقيقة التنويم المغناطيسى ؟

فى الواقع لا يعلم الأطباء النفسانيون ماهية التنويم المغناطيسى بالضبط، ولكن الغالبية الأطباء يتفقون على أن التنويم المغناطيسى هو حالة إنتقال أو حالة أخرى تختلف عن حالة الوعى

ولعل من أهم خصائص تلك الحالة هى تركيز الإنتباه بشدة والإنفتاح المتزايد على المقترحات والإيحاءات التى يعطيها من يقوم بالتنويم المغناطيسى.

ومن هنا اطلق عليه أسم التنويم الإيحائى

حقائق عن التنويم المغناطيسى(الإيحائى)

- التنويم المغناطيسى ليس له أية علاقة بالنوم أو المغناطيس.
- يصبح صوت المنوم هو المسيطر الوحيد على شعور ووعى النائم ايحائيا.

ـ يخفض المنوم صوته شيئا فشيئا حتى لا يكاد يسمع ثم يكرر عبارات مهمة تحوى كلمات مثل: نائم ـ حالم ـ مسترخ، ثم يبدأ فى ادخال صور تتولى عملية تعميق التنويم.

ـ الشخص الواقع تحت التنويم المغناطيسى لا يقوم باى عمل لا يريده حيث لا يمكن اجباره على القيام باعمال لا يرغب بها.

ـ اثناء عمليه التنويم ان الشخص يبقى مفتوح العينين وانه يستوعب جميع ما يدور حوله ولكنه لا يستطيع الاجابه الا على الشخص القائم بعمليه التنويم المغناطيسى.

ـ من يقوم بالتنويم المغناطيسى عليه أن يكون على دراية وخبرة كافية وأن تتصف شخصيته بالوقار والاحترام والمحبة حتى يستطيع أن يهيمن على الآخرين بما يمتلك من قوة الشخصية والارادة.

هل ينجح التنويم المغناطيسى (الإيحائى) على أى شخص؟

لا يمكن إجراء التنويم المغناطيسى على أى شخص ،

فقد وجدت الدراسات أن حوالى ١٠٪ من الناس لا يستجيبون إلى أية محاولة للتنويم المغناطيسى، ونسبة تتراوح بين ٥ إلى ١٠٪ يدخلون فى حالة عميقة من التنويم المغناطيسى، ففى عام ١٩٧٠ وجد الباحث النفسانى إرنست هيلغارد أن الأشخاص الأكثر تأثراً بالتنويم المغناطيسى هم الواثقون من أنفسهم والمنفتحون ذهنياً والموضوعيون فهم قادرون على الدخول فى تجارب تخيلية، كما وجد هيلغارد أن الأشخاص الذين يستجيبون للأوامر خلال جلسات التنويم المغناطيسى هم من الذين عاشوا طفولة قاسية ولقوا عقاباً لذلك يميلون إلى العيش فى الخيال ليبتعدوا عن ظروف حياتهم الصعبة فى الماضى وبالتالى يمثلون أفضل موضوع لدراسة تلك الظاهرة

التنويم المغناطيسى(الإيحائى) كعلاج

حاليا يستخدم القليل من الاطباء وخاصة النفسيين التنويم المغناطيسى لعلاج مشاكل الاعصاب والارق والصداع وادمان الكحول او المخدرات حيث يشترطون وجود احد اقارب او اصدقاء الشخص معه.

كما يستخدم التنويم المغناطيسى أيضاً من أجل للتخلص من التدخين والكحولية والتثبيط الجنسى والخوف والشعور بالدونية ومن بعض الآلام النفسية والجسدية.

وتقوم هذه الطريقة على خلق صورة عن الذات تندمج تدريجياً مع الشخصية بحيث يصبح الإنسان ما يريد أو ما يفكر فيه.

و يهتم بعض الأطباء الأميركيين منذ بعض الوقت بالتنويم المغناطيسى الذاتى وهى تقنية مشتقة من الإيحاء الذاتى تساعد بشكل جاد على صقل الشخصية والتحرُّر من بعض العادات السيئة واكتساب أخرى أكثر ملائمة.

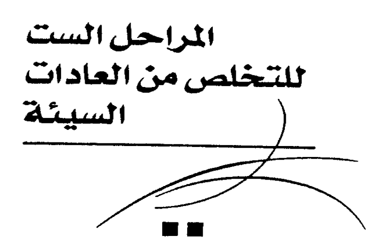
تحذيـــــر:

يمكن للتنويم المغناطيسى أن يكون خطراً إن جرت ممارسته من قبل شخص لا تتوفر فيه الخبرة الكافية ، لذلك لا تقوم بإجرائه على نفسك أو أشخاص آخرين دون أن تتعلم المزيد عنه وعلى يد خبير.

■ ■ ■



المراحل الست للتخلص من العادات السيئة





لا يوجد بيننا شخص كامل، لكل منّا عيوب أو عادات سيئة نود التخلص منها. وحين نحاول التخلص من أى عادة، حسب ما يذكره الدكتور زسمولوودس ?نحن نمر بست مراحل.

ولننجح فى التخلص من هذه العادة يجب أن نعرف هذه المراحل:

المرحلة الأولى: الجهل أو التجاهل

فى هذه المرحلة، قد تكون لم تتعرف على العادة السيئة التى ترغب بالتخلص منها بعد. قد يكون ذلك بأنك لم تلاحظها، أو أن غيرك لم يشعرك أن ينبهك له

لا أحد منا كامل، إبحث فى نفسك وكن صريحاً معها. لا بد وأن تجد عادة سيئة، حياتك ستكون أفضل بدونها. ويبقى السؤال هل حقاً أنت ترغب فى تطوير نفسك للأفضل؟ أو أنت غير مستعد لذلك. وللإخلاص وصراحة زملائك وأصدقائك، أيضاً، أهمية كبيرة فى هذا الموضوع، فصديقك هو المرآة التى من خلالها ترى عيوبك. ولا عيب أن تسألهم عما قد يضايقهم أو تصارحهم بما لا يعجبك من تصرفاتهم

المرحلة الثانية: التعرف

عندما يصارحك زميل بعادة سيئة لديك أو تكتشفها بنفسك، وتشعر بحاجتك للتغير. أنت تمر بالمرحلة الثانية من مراحل التخلص من العادات السيئة

غالباً مايرافق هذه المرحلة، الخوف من الفشل، وهذا يسبب إحباط وعدم الرغبة فى اتخاذ القرار من قبل الفرد. وقد يكون ذلك فى صيغة أسئلة مقاربة للتالية..

ماذا سيقول عنى أصدقائى حين أخبرهم أنى سأقلع عن هذه العادة؟

كيف ستكون ردة فعل من حولى .عندما أبدأ بالتصرف بطريقة مختلفة؟

ماذا لو فشلت؟

كيف سأتمكن من الإختلاط بمن كانت أمارس معهم تلك العادة بعد أن أقلع عنها؟ لا توجد ضمانات للنجاح فى كل ما نفعله، ولكن ما يساعدنا على النجاح والإنجاز هو الإصرار والعزيمة. الأسئلة السابقة وغيرها لن تتعرف على الإجابة الصحيحة لها إلا بعد أن تبدأ العمل، وتذكر أن ما ترغب بتغييره يسبب لك ضرر وتركه لا بد وأن يجلب لك فائدة أو مصلحة

المرحلة الثالثة: التحضير والتخطيط

- بعد أن قررت أن تغير عادة، لا بد وأنك تمر بهذه المرحلة. تبدأ تفكر كيف ستغير هذه العادة، ومتى سيكون ذلك.

- نحن نخطط لكل عمل نفعله، ولكن الذى يختلف درجة إنشغال المخ بالتفكير فى التخطيط. لتبسيط الفكرة سأعطيك مثال..

حينما تقرر شراء علبة علك، لبان، أنت تخطط. ولكن كون اختيار العلك شئ بسيط، لا يكلفك سوى ربع ريال، وقد تكون كررت عملية شراء العلك بشكل يومى. تأخذ العملية منك ثانية أو أجزاء من الثانية وقد لا تشعر بنفسك وأنت تفكر فيها.

لكن عندما تقرر شراء سيارة او جهاز حاسب آلى، أنت أيضاً تخطط ولكن التخطيط يأخذ منك أيام بل يمكن أشهر. لأن الموضوع ليس سهلاً ويكلفك آلاف الريالات. وكذلك قرار الإقلاع عن عادة، هو موضوع قد يغير مجرى حياتك. ويترتب عليه أشياء كثيرة. فلذا يجب عليك أن تشغل عقلك وفكرك وتبحث عن أفضل الطرق للإقلاع عن العادة. وتذكر أن الوقت الذى تقضيه فى التخطيط والبحث ليس وقتاً ضائعاً، بل قد يعنى نجاح أو فشل عملية التغيير. يمكنك الحصول على كتاب أو سؤال مجرب عن أفضل الطرق للتغيير.

المرحلة الرابعة: العمل

المرحلة التالية، هى بدأ العمل على عملية التغير. هذه المرحلة هى مربط الفرس، وبالبدء فيها تكون قد خطوت الخطوة الأولى فى التخلص من العادة السيئة

المشكلة تكمن فى أن البعض يقضون وقتاً فى التخطيط ويضعون الخطة المحكمة للتغيير، ولكن يقتلها التسويف. حينما تتعرف على الطريقة المثلى للتخلص على العادة السيئة أبدأ العمل من وقتها. ولا تقل سأنتظر ليوم كذا حتى أقلع عن هذه العادة. ومن المهم أن تشرك زملائك فى هذا القرار، وتطلب منهم دعمك ومساندتك. أيضاً إتبع إسلوب العقاب والمكافأة مع نفسك.

المرحلة الخامسة: المتابعة

أطول المراحل وقتاً وقد تكون أكثرها صعوبة، هى المتابعة. فى هذه المرحلة، ينبغى عليك أن تعى الأسباب التى قد تسبب عودتك للعادة التى أقلعت عنها، هل هى نفسية أو جسدية. وحاول أن تتجنب هذه المسببات.

حينما بحثت فى مرحلة التخطيط، لا بد وأنك تعرفت على الطرق التى تساعد الشخص على الإقلاع. حاول أن تتبع هذه الطرق وتطبقها فى حياتك. إحتفل مع نفسك بمرور اسبوع، شهر، سنة على آخر مرة تصرفت وفقاً للعادة السيئة. ولو حصل وأن أخفقت، تعرف على أسباب إخفاقك لتجنبها فى محاولة الإقلاع التالية. ولا تيأس.

المرحلة السادسة: التخلص

يذكر الدكتور زسمولوودس فى حديثه عن هذه المرحلة، أن هناك اختلاف بين المنظرين فى حقيقة وجودها. مجموعة تقول بأن الشخص يستمر فى مرحلة المتابعة لبقية حياتك، وآخرين يقولون أنه بمرور الوقت يتخلص نهائياً من العادة السيئة

طبعاً ذلك يختلف باختلاف الأشخاص، وباختلاف العادة. فمثلاً فى التدخين قد يذكر لك البعض أنهم أصبحوا يتضايقون من رائحته بعد أن كانوا مدمنين عليه. ولكن سواء

كان التخلص من العـادة نهائى أم لا، يبقى عليك أن تتذكر دائماً أن تلك الـعادة كان لها أثر سىء فى حيـاتك، وأن حيـاتك أصبـحت أفضل بـدونهـا. ولو فى يوم من الأيـام فى لحظة ضعف عادت تلك العادة إليك، تخلص منها مرة أخرى.

■ ■ ■

دراسة عن التدريب
العقلى باستخدام
البرمجة اللغوية

أكد الدكتور محمد عبد اللطيف المدرس المساعد بقسم علم النفس الرياضى بكلية تربية رياضية جامعة حلوان على أن التدريب العقلى يشغل موقع متميز ومدخل تطبيقى لعلم النفس الرياضى، بما يشمله من الأساليب والوسائل المختلفة لتعديل سلوك الفرد الرياضى، وتطوير سبل التحكم فى أفكاره وانفعالاته خلال الأداء الرياضى، سواء فى التدريب أو المنافسات الرياضية، كما أن التكامل بين العقل والجسم هو السبيل نحو اكتشاف القدرات الحقيقية لهذا الفرد الرياضى.

وأشار د. عبد اللطيف إلى أن البرمجة اللغوية العصبية علم جديد وأسلوب علمى يهدف لإحداث التكامل بين طرق التفكير الإنسانى والبناء اللغوى والقوى الداخلية الوجدانية، بما يسهم فى إيجاد قوى دافعةً تقود الإنسان بصورة دائمة نحو التغيير للأفضل.

وقال د. عبد اللطيف: "إن البرمجة اللغوية العصبية تمتاز عن أى أنظمة أخرى بتحقيق نظرية النمذجة Modelingوالتى تعنى انتخاب عدد من الأنماط Patternsالتى تظهر كيف ينجز اللاعب التميز فى الأداء، وكيف يوجه من الآخرين لكى يكرر إنجازات الأبطال الرياضيين فى المستويات العليا، كما أن الإستراتيجيات فى البرمجة اللغوية العصبية تعبر عن كيفية قيام اللاعب بما يقوم به لتحقيق الحصيلة التى يريدها، وبالتالى فهى سلسلة من التمثيلات التى تؤدى إلى حصيلة معينة".

وأضاف قائلاً: "أن هدف الدراسة التى أجراها هو محاولة لتنقية ومعالجة خبرات الفرد الرياضى عبر حواسه، وترجمة هذه الخبرات باستخدام اللغة - لتحقيق أفضل تشفير لهذه اللغة وهذا السلوك داخل البرنامج العقلى software of the brain لهذا الفرد

الرياضى، فى نسق متكامل للوصول إلى برامج لغوية عصبية ونماذج متمايزة، تبعا للفروق الفردية ونوع النشاط الرياضى الممارس، بالإضافة إلى بناء برنامج تدريب عقلى باستخدام البرمجة اللغوية العصبية للتعرف على فعاليته فى تنمية المهارات العقلية الأساسية، تطوير إستراتجيات التفكير، تطوير فعالية الأداء فى النشاط الرياضى".

وأوصى مؤخراً باستخدام نموذج TOTE الذى يحتوى على "اختبار - تشغيل - اختبار - إنهاء" فى تنفيذ العديد من إستراتيجيات التفكير الهجومى والدفاعى بشكل متسلسل ومتتابع ضمن برنامج الإعداد النفسى للاعبى المنازلات فى "الكاراتيه والوشو كونج فو"، التأكيد على تدريب المهارات العقلية الأساسية بشكل متوازى مع تدريب المهارات الحركية للاعبى الكاراتيه وكونج فو بشكل خاص ولاعبى الدفاع عن النفس بشكل عام، توفير الوسائل التقنية المختلفة لتسجيل وتحليل الأداء التنافسى للاعبين لتحقيق أفضل استفادة من مبدأ التغذية الراجعة "إرهاف الحواس" للوصول للنمذجة الذاتية لأداء اللاعب، وذلك خلال الفترات البنية للأداء التنافسى "بين المباريات" كلما أمكن ذلك، إجراء المزيد من البحوث فى مجال البرمجة اللغوية العصبية وتقنياتها ونماذجها المتنوعة، وكيفية الاستفادة منها فى تطوير أنماط التفكير فى الأداء الرياضى، وبناء مقياس للبرمجة اللغوية العصبية بأركانها الستة لتحقيق فعالية الأداء الرياضى التخصصى.

التفكير الصامت والإبداع

أكد باحث هولندى ان الذين يفكرون فى صمت لدقائق معدودة خلال الاجتماعات مع الآخرين لا تزداد قدرتهم على التركيز فحسب بل قد تتفتق عقولهم عن أفكار جديدة تساعدهم على تحقيق أهدافهم. وقال أرنى دو فيت من جامعة تيلبورج، وفقا لصحيفة "القبس"، إن التفكير فى صمت لعدة دقائق يضاعف عدد الأفكار الجديدة ويساعد أيضا على..

التركيز خلال المناقشات

وحلل دو فيت معلومات تتعلق بالادراك والجوانب النفسية والاجتماعية للكثير من الأشخاص جرى جمعها خلال الأربعين سنة الماضية وتم حفظها فى ٤ دراسات، فتبين له

أن التحدث والتفكير خلال الاجتماعات فى نفس الوقت يخفض قدرة البعض على التركيز والابداع.

وأضاف ان المهمات المتعددة، ومنها التفكير والتحدث فى نفس الوقت، تجهد الدماغ لأنها تتطلب منه بذل نشاط يفوق طاقته، وقد تكون ردة الفعل سلبية خصوصا بالنسبة الى الذين لديهم حساسية حيال آراء الآخرين.

وأشار إلى أن التفكير فى صمت لخمس دقائق خلال اجتماع مدته ٤٥ دقيقة يضاعف عدد الأفكار الجديدة للمجموعة التى تشارك فى الاجتماعات ويساعدها على تحقيق أهدافها.

تأمل.. كى تفكر بشكل منطقى :

أفاد علماء الأعصاب بأن قضاء حوالى نصف ساعة يومياً فى التأمل يساعد الدماغ على التركيز والتفكير بطريقة منطقية مختلفة وهو ما قد ينعكس إيجاباً على القرارات التى يتخذها خلال اليوم.

وأشار الباحثان أميشي جيها ومايكل بايم من جامعة بنسلفانيا، إلى أن التأمل يساعد الدماغ على التركيز وترتيب الأولويات بشكل افضل، وعلى انجاز المهمات بدقة، وتحقيق الأهداف وتحليل المعلومات بشكل منطقى، واليقظة الذهنية فى الظروف المختلفة.

وأوضحت الدراسة أن قضاء فترة تأمل قصيرة خلال اليوم لا تُغنى المرء عن تناول العلاج فحسب بل تزيد إنتاجيته فى العمل وقدرته على اكتساب المعارف العامة.

وخلصت الدراسة إلى أن قضاء فترة تأمل لنصف ساعة يومياً قد تحسّن مستوى الانتباه والتركيز عند الذين تلقى على عاتقهم مسؤوليات كبيرة.

العطور واللبان مفاتيح التفكير

كما توصل العلماء الأمريكيون إلى ان هناك بعض الروائح العطرية التى تجعل الانسان اكثر قدرة على التفكير السليم، والمتزن، وتساعد فى تقليل الاخطاء والهفوات التى يمكن

أن يرتكبها .. فالعطور الطبيعية والروائح لها مفعول عجيب على الجهاز العصبي وعملية التفكير، فبودرة الأطفال مثلا تثير في الدماغ مشاعر الطفولة وبالتالي تبعث على الاحساس بالسعادة.

وبالتالي اصبح في الامكان ان يزود دماغه بمزيد من الطاقة والقدرة على التفكير المتزن، تماما كما يشحن بطارية الراديو أو ماكينة الحلاقة الكهربائية، بل ويؤكد الباحثون انه في امكان المرء أن يغير موجات الدماغ بوساطة الروائح، أي أنه يستطيع تغيير مزاجه، كما يؤكد ذلك الدكتورالامريكي دالن هيرش رئيس مؤسسة البحوث والعلاج بالشم في شيكاغو.

■ ■ ■

